



Escola Politècnica Superior
d'Enginyeria de Vilanova i la Geltrú

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

PROJECTE FI DE CARRERA

TÍTOL: PLA D'EMPRESA PER LA CREACIÓ D'UNA SCP EN EL SECTOR DE
LES NOVES TECNOLOGIES A LA CONCA DE BARBERÀ

AUTORA: MARTA COMAS FERNÀNDEZ

TITULACIÓ: ENGINYERIA TÈCNICA INDUSTRIAL, QUÍMICA INDUSTRIAL

DIRECTORA: MARTA DÍAZ BOLADERAS

DEPARTAMENT: ADMINISTRACIÓ D'EMPRESSES

DATA: SETEMBRE 2015

TÍTOL: PLA D'EMPRESA PER LA CREACIÓ D'UNA SCP EN EL SECTOR DE
LES NOVES TECNOLOGIES A LA CONCA DE BARBERÀ

COGNOMS: COMAS FERNÀNDEZ

NOM: MARTA

TITULACIÓ: ENGINYERIA TÈCNICA INDUSTRIAL

ESPECIALITAT: QUÍMICA INDUSTRIAL

PLA: 95

DIRECTORA: MARTA DÍAZ BOLADERAS

DEPARTAMENT: ADMINISTRACIÓ D'EMPRESSES

QUALIFICACIÓ DEL PFC

TRIBUNAL

PRESIDENTA

SECRETARI

VOCAL

EMILIA PAPIOL
VERA

PEDRO PONSA
ASENSIO

FREDERIC VILÀ
MARTÍ

DATA DE LECTURA: 22 de SETEMBRE de 2015

Aquest Projecte té en compte aspectes mediambientals: ☐Sí ☒No

PROJECTE FI DE CARRERA

RESUM

He realitzat un pla d'empresa per una SCP en el sector de les noves tecnologies ubicada a la comarca de la Conca de Barberà. Aquesta comarca es caracteritza per ser un entorn rural, on les noves tecnologies emergeixen amb força.

Primerament es defineix l'empresa, l'entorn socio-econòmic on s'ubica, la competència directa i indirecta, el direccionament estratègic, l'equip que constituirà l'empresa i la matriu DAFO amb el diagnòstic final i estratègies a seguir. Conté la realització d'un estudi de mercat sobre l'ús i tinença de noves tecnologies a les llars catalanes i a les mitjanes i petites empreses ja que la nostra activitat prové d'una demanda derivada directament de les persones que utilitzen els medis digitals i el comerç electrònic. Conté un estudi propi de la comarca sobre el nombre d'empreses que tenen pàgina web i la qualitat d'aquesta en termes *responsive*.

A continuació es defineixen el pla d'operacions, el pla de màrqueting, i el pla d'organització. En el pla d'operacions s'expliquen els passos a seguir per dissenyar i desenvolupar una pàgina o portal web. En el pla de màrqueting es realitza el disseny corporatiu de l'empresa, es detallen els productes i serveis, el seu cost, la política de cobraments i com es realitzarà la publicitat tant en medis digitals com impresos. El pla d'organització conté la forma jurídica de l'empresa i l'organigrama per definir les diferents funcions i llocs de treball.

Per últim es realitza un pla econòmic financer complert, es defineix la inversió inicial, amb finançament o sense, el pla financer abasta els 3 primers anys de l'empresa, conté els resultats previsionals segons un supòsit de vendes reduït, el càlcul dels costos variables a partir dels costos fixos, l'anàlisi del punt mort amb gràfics explicatius, el compte de resultats, els quadres de tresoreria i el balanç previsional.

Com annexos s'inclouen com a creacions pròpies la guia d'identitat i la pàgina web de l'empresa.

Paraules clau:

Conca de Barberà	Emprenedor	Pàgina web	<i>Responsive</i>
Vivers d'empresa			

Dedico aquest projecte a la meva família, especialment a la meva filla per créixer junt amb el projecte i entendre que la mama havia d'anar a estudiar i al meu marit pel seu incondicional suport, als meus pares pels caps de setmana in comptables que s'han quedat amb la nostra filla per poder dedicar-hi les hores necessàries al projecte i a una gran amiga, Irene, pel seu recolzament. Gràcies a tots per fer-ho possible.

Marta

Taula de Continguts

1. Justificació.....	pàg. 1
2. Introducció	pàg. 3
3. Oportunitat de negoci i anàlisi extern i intern	
3.1. Definició de l'empresa i del servei.....	pàg. 9
3.2. Anàlisi de l'oportunitat de negoci.....	pàg. 10
3.3. Conca de Barberà.....	pàg. 21
3.4. Direccionament estratègic.....	pàg. 33
3.5. Definició de l'equip emprenedor.....	pàg. 36
3.6. Investigació de mercat.....	pàg. 37
3.7. Anàlisi Intern	pàg. 67
3.8. Matriu DAFO.....	pàg. 68
4. Pla d'operacions	
4.1. Sistema Scrum	pàg. 71
4.2. Disseny i desenvolupament d'una pàgina web.....	pàg. 74
4.3. Disseny de la marca	pàg. 81
5. Pla de màrqueting	
5.1. Disseny corporatiu NetConca	pàg. 83
5.2. Màrqueting estratègic	pàg. 87
5.3. Màrqueting operacional	pàg. 88
5.4. Màrqueting comercial.....	pàg. 92
5.5. Gestió i fidelització dels clients	pàg. 97
6. Pla d'organització	
6.1. Decisió de la forma jurídica.....	pàg. 99
6.2. Procés de constitució d'inici d'activitat	pàg. 103
6.3. Posta en marxa.....	pàg. 105
6.4. Organigrama.....	pàg. 107
7. Pla econòmic – financer	
7.1. Pla econòmic inicial	pàg. 109
7.2. Pla econòmic – financer.....	pàg. 123
7.3. Conclusions pla econòmic – financer	pàg. 138
8. Conclusions.....	pàg. 139
9. Referències i Bibliografia	
9.1. Referències	pàg. 143
9.2. Bibliografia.....	pàg. 146
10. Glossari.....	pàg. 149
11. Annexos	
Annex I – Guia d'identitat de NetConca	pàg. 151
Annex II – Pàgina Web de NetConca.....	pàg. 153

ÍNDEX

1. Justificació.....	pàg. 1
2. Introducció	
2.1. Objectius del treball	pàg. 3
2.2. Conceptes clau	pàg. 4
2.3. Estructura de la memòria	pàg. 6
3. Oportunitat de negoci i anàlisi extern i intern	
3.1. Definició de l'empresa i del servei.....	pàg. 9
3.2. Anàlisi de l'oportunitat de negoci.....	pàg. 10
3.3. Conca de Barberà.....	pàg. 21
3.3.1. Vivers de la Conca de Barberà.....	pàg. 22
3.3.2. Ocupació per sectors	pàg. 25
3.3.3. Facturació per sectors.....	pàg. 26
3.3.3.1. Sector industrial	pàg. 27
3.3.3.2. Sector serveis	pàg. 29
3.3.4. Oferta NTIC a la Conca de Barberà i proximitats.....	pàg. 31
3.4. Direccionament estratègic.....	pàg. 33
3.5. Definició de l'equip emprenedor	pàg. 36
3.6. Investigació de mercat	pàg. 37
3.6.1. Definició del sector	pàg. 37
3.6.2. Definició de la competència	pàg. 39
3.6.2.1. Competència directa	pàg. 39
3.6.2.2. Competència indirecte	pàg. 43
3.6.2.3. Resum anàlisi de la competència	pàg. 55
3.6.3. Públic objectiu i mercat potencial	pàg. 57
3.6.3.1. Equipament TIC a les llars.....	pàg. 57
3.6.3.2. Ús del comerç electrònic de la població	pàg. 60
3.6.3.3. Equipament TIC en les empreses	pàg. 63
3.7. Anàlisi Intern	pàg. 67
3.8. Matriu DAFO.....	pàg. 68
4. Pla d'operacions	
4.1. Sistema Scrum	pàg. 71
4.2. Disseny i desenvolupament d'una pàgina web.....	pàg. 74
4.2.1. Allotjament i dominis	pàg. 74
4.2.2. Estudi previ a la realització de la pàgina web	pàg. 75

4.2.3. Disseny pàgina web.....	pàg. 78
4.2.4. Maquetació pàgines web	pàg. 79
4.2.5. Desenvolupament pàgines web	pàg. 80
4.3. Disseny de la marca	pàg. 81
5. Pla de màrqueting	
5.1. Disseny corporatiu NetConca	pàg. 83
5.2. Màrqueting estratègic	pàg. 87
5.3. Màrqueting operacional	pàg. 88
5.4. Màrqueting comercial	pàg. 92
5.5. Gestió i fidelització dels clients	pàg. 97
6. Pla d'organització	
6.1. Decisió de la forma jurídica.....	pàg. 99
6.2. Procés de constitució d'inici d'activitat	pàg. 103
6.3. Posta en marxa	pàg. 105
6.4. Organigrama	pàg. 107
6.4.1. Definició de responsabilitats i funcions.....	pàg. 108
6.4.2. Definició de llocs de treball	pàg. 108
7. Pla econòmic – financer	
7.1. Pla econòmic inicial	pàg. 109
7.1.1. Inversió inicial	pàg. 109
7.1.2. Finançament inicial	pàg. 114
7.1.2.1. Aportacions inicials socis.....	pàg. 114
7.1.2.2. Ajuts a subscriure's	pàg. 114
7.1.3. Inversió inicial real	pàg. 118
7.1.4. Comparatives de la inversió i despesa amb finançament o sense ..	pàg. 122
7.2. Pla econòmic – financer	pàg. 123
7.2.1. Objectiu de vendes	pàg. 123
7.2.2. Supòsits per realitzar els càlculs del pla econòmic-financer.....	pàg. 124
7.2.3. Resultats previsionals a 3 anys.....	pàg. 125
7.2.4. Càlcul de costos a partir de costos fixos	pàg. 126
7.2.5. Anàlisi del punt mort.....	pàg. 127
7.2.6. Compte de resultats a 3 anys	pàg. 131
7.2.7. Resultats tresoreria a 3 anys	pàg. 133
7.2.8. Balanç previsional a 3 anys	pàg. 136
7.3. Conclusions pla econòmic – financer.....	pàg. 138
8. Conclusions	pàg. 139

9. Referències i Bibliografia

9.1. Referències..... pàg. 143

9.2. Bibliografia..... pàg. 146

10. Glossari..... pàg. 149

11. Annexos

Annex I – Guia d'identitat de NetConca pàg. 151

Annex II – Pàgina Web de NetConca..... pàg. 153

1. Justificació

1. Justificació

Són varies les raons que han fet que em decideixi a realitzar aquest treball. La principal, a nivell personal, sóc sòcia capitalista d'una empresa de desenvolupament i disseny de pàgines Web, que junt amb un altre soci realitzem treballs de forma autònoma. Aquesta empresa va néixer a la comarca del Baix Llobregat, molt prop del centre neuràlgic més important sobre noves tecnologies i internet com és Barcelona. Fa pocs anys, per motius familiars, l'empresa va haver de traslladar-se a la comarca de la Conca de Barberà, i encara que se seguien mantenint els anteriors clients i projectes, el canvi va ser brusc, ja que es tractava d'una zona rural, molt diferent a tipus de clients als quals estàvem acostumats. A més desconexíem la zona, la competència, i a causa de la càrrega de treball que ja teníem, no es van donar els passos necessaris per intentar consolidar-se i donar-se a conèixer a la zona.

Aquest projecte representa el treball i estudi que s'ha de realitzar per constituir una empresa de serveis orientats a les noves tecnologies i internet en la Conca de Barberà. Aquest projecte em dóna una visió del que podria ser en un futur la nostra empresa si realitzéssim alguns canvis, és una decisió totalment personal i que afecta directament al nostre futur social i econòmic.

Com a raó secundària però també important, ara que ja porto uns anys vivint en la Conca de Barberà, veig que és important un impuls en tecnologia web a la zona, i per a això hem de saber quins són els punts fluixos del teixit empresarial en aquest àmbit per no quedar-se enrere en aquesta era de noves tecnologies.

Aquest projecte té una rellevància important, tant a nivell personal com per la Conca de Barberà, ja que es basa i parla de les noves tecnologies de la comunicació i la informació basades en Internet. Cada vegada són més els dispositius i aparells connectats a internet, els *wearables* i el *internet de les coses* ha arribat per quedar-se. Ja no és estrany veure a persones amb rellotges intel·ligents connectats als seus mòbils intel·ligents per poder visualitzar les agendes i alertes, o frigorífics que t'ajuden a fer la compra o et dóna receptes depenent del que has comprat.

Tots aquests dispositius, totes aquestes comunicacions, es basen en uns estàndards i contenidors de tecnologies que provenen del món web, que és el camp que nosaltres volem explotar i expandir-nos segons les necessitats de les empreses de la zona.

2. Introducció

2.1. Objectius del treball

L'objectiu principal d'aquest projecte és realitzar un pla d'empresa complet per una empresa ubicada a la comarca de la Conca de Barberà, de nom NetConca. El pla d'empresa ens proporciona tota la informació necessària per poder posar en marxa una empresa, realitzant un estudi de la zona, un estudi de la pròpia empresa i un estudi econòmic-financer a 3 anys.

Objectius a aconseguir:

Realitzar un anàlisis complet de l'oportunitat de negoci, això ens proporcionarà tota la informació necessària sobre quin tipus d'entorn existeix a la Conca de Barberà, quin tipus d'empreses si ubiquen, quina competència existeix i com treure'n profit de tota aquesta informació.

Realitzar un anàlisis de com ha de ser l'empresa, la seva organització, com ha de treballar per oferir un bon producte, i com es realitzarà el pla de màrqueting, aquests conceptes ens donaran una visió completa de com ha de funcionar aquesta empresa.

Realitzar un pla econòmic-financer que avaluï tot el treball anterior, la culminació del projecte, determinar si aquesta empresa serà viable o no.

2.2. Conceptes clau

Conca de Barberà: és una comarca de la província de Tarragona. Situada a l'interior, amb un total de 22 municipis. La capital de la comarca és la vila de Montblanc. La base econòmica de la Conca de Barberà és l'agricultura. Els principals productes són els cereals, la vinya, els ametllers i els avellaners. Actualment la producció de vi és destacada i compta amb la seva pròpia denominació d'origen. Molt lligada al cultiu del raïm, a la comarca va començar a desenvolupar-se la indústria vinícola. El creixement industrial no ha estat excessiu i es concentra principalment a Montblanc, Santa Coloma de Queralt i a L'Espluga de Francolí.

Emprenedor: és una persona que crea, desenvolupa i implanta un projecte empresarial, l'actitud de l'emprenedor es caracteritza per la iniciativa, la pro-activitat, la independència i la innovació, tant en la vida privada i social com en la professional. També està relacionada amb la motivació i la determinació a l'hora de complir els objectius, ja siguin objectius personals o metes fixades en comú amb altres, incloent-hi l'àmbit laboral.

Pàgina web: és un document que està a Internet que pot ser accedit mitjançant un navegador web (Chrome, Firefox, Safari, Internet Explorer, ...), capaç de contenir text i elements multimèdia. Aquesta informació es troba generalment en format de llenguatge de marques d'hipertext (HTML), i pot proporcionar navegació a altres pàgines web mitjançant enllaços d'hipertext. Les pàgines web freqüentment també inclouen altres recursos com poden ser fulles d'estil en cascada, guions, imatges digitals, entre uns altres. Les webs poden ser públiques o privades mitjançant usuari i contrasenya, sent el més comú que estiguin compostes per la seva part pública pels usuaris i una part privada que només pot accedir l'administrador de la web per gestionar els seus continguts.

Responsive: El disseny web *responsive* o adaptatiu és una tècnica de disseny web que busca la correcta visualització d'una mateixa pàgina en diferents dispositius. Avui dia accedim a llocs web des de tot tipus de dispositius, pel que, cada vegada més, ens sorgeix la necessitat de que la nostra web s'adapti a les diferents grandàries dels mateixos. Es tracta de redimensionar i col·locar els elements de la web de manera que s'adaptin a l'ample de cada dispositiu permetent una correcta visualització i una millor experiència d'usuari. Es caracteritza perquè els continguts i imatges són fluïts.

El disseny *responsive* permet reduir el temps de desenvolupament, evita els continguts duplicats, i augmenta la quantitat de visualitzacions dels continguts ja que permet compartir-los d'una forma molt més ràpida i natural. Es basa a proporcionar a tots els usuaris d'una web els mateixos continguts i una experiència d'usuari el més similar possible, enfront d'altres aproximacions al desenvolupament web mòbil com la creació d'aplicacions mòbils, el canvi de domini o webs servides dinàmicament en funció del dispositiu.

En definitiva, el disseny web *responsive* es consolida com una de les millors pràctiques avui dia en disseny web.

Nota: Ja que encara no hi ha un terme lingüístic acceptat per definir *responsive* en català, utilitzarem aquest terme per referir-nos a les pàgines que s'adapten a qualsevol dispositiu.

Vivers d'empreses: Els vivers d'empreses són espais destinats a les persones emprenedores que volen iniciar el seu negoci en un entorn que afavoreixi el desenvolupament i la consolidació del mateix. L'objectiu és facilitar l'inici de l'activitat empresarial a través d'una sèrie de serveis complementaris, a preus més reduïts que els que ofereix el mercat i totalment adaptats a les seves necessitats. Generalment, es presten els serveis següents:

- Espais modulars en què instal·lar-se, dotats de serveis tecnològics avançats
- Serveis logístics i administratius compartits (centraleta, copisteria, ...)
- Suport de personal expert en creació d'empreses (acompanyament, pla de consolidació, cerca de finançament, formació...)
- Serveis d'informació telemàtics
- Xarxa d'emprenedors

Aquests equipaments incrementen les possibilitats de supervivència dels projectes empresarials i, per tant, solament es proporcionen durant els primers anys de l'engegada dels mateixos. Una vegada transcorregut el termini màxim establert, que acostuma a ser de quatre anys, les empreses hauran de buscar un nou espai per a la seva activitat. S'ha demostrat que el suport rebut constitueix una garantia per a la consolidació dels negocis.

2.3. Estructura de la memòria

La memòria del projecte, està dividida en diferents punts que són les següents:

1. Justificació i 2. Introducció:

Aquestes dues seccions són les que comencen la memòria, en la justificació és dona una idea de la motivació personal i rellevància del tema escollit, en la introducció es pretén presentar el treball que s'ha realitzat, fixar els objectius, conèixer els conceptes clau per una millor comprensió del projecte i comentar les bases del treball realitzat.

3. Oportunitat de negoci i anàlisi extern i intern

Aquesta secció pretén donar a conèixer els serveis que ofereix l'empresa, l'entorn socio-econòmic on s'ubica, la possible competència existent i el seu anàlisi detallat tant a nivell comercial (de carrer) com virtual (a través d'internet), el direccionalment estratègic que seguirà i la definició de l'equip emprenedor.

Conté un punt molt important com és la investigació de mercat, on es realitza tot un estudi detallat del moment actual que vivim i les noves tecnologies, estadístiques sobre l'ús i tinença de NTIC (noves tecnologies de la informació i comunicació) a les llars catalanes i en les mitjanes i petites empreses. També conté un estudi propi sobre la comarca de la Conca de Barberà, on hem contactat amb els diferents ajuntaments per obtenir dades sobre el numero d'empreses de la zona i quantes d'elles tenen pàgina web i la qualitat d'aquesta en termes *responsive*.

I per últim hi ha l'anàlisi intern sobre els principals recursos i habilitats dels individus que formen part de l'empresa, la matriu DAFO (definició de les Debilitats, Amenaces, Fortaleses i Oportunitats) i el diagnòstic final i estratègies a seguir.

4. Pla d'operacions

En aquest punt es defineix el sistema Scrum, el sistema que fem servir per realitzar els nostres projectes, un sistema per treballar de forma flexible i innovadora. S'explica els passos que s'han de seguir per dissenyar i desenvolupar una pàgina web des de l'allotjament i domini fins la seva entrega final.

5. Pla de màrqueting

Conté el disseny de la marca corporativa de l'empresa, el màrqueting estratègic que consta de 3 punts, posicionament en el mercat, avantatge competitiu i el perfil dels clients.

El punt més important és el màrqueting operacional que conté la descripció detallada dels productes i serveis que ofereix l'empresa, el preu dels diferents productes o serveis i la política de cobrament.

Per últim conté el màrqueting comercial, on es realitza un anàlisi detallat sobre el tipus de publicitat que pot realitzar l'empresa, en medis impresos, digitals i en les xarxes socials. Conté l'apartat de gestió i fidelització dels clients.

6. Pla d'organització

La primera part conté un anàlisi detallat dels diferents tipus de forma jurídica i les seves característiques, el procediment de constitució de forma detallada i la seva posta en marxa.

La segona part parla de l'organigrama de l'empresa, com s'organitzarà a nivell estructural, la definició de responsabilitats, funcions i llocs de treball de cada integrant de l'empresa.

7. Pla econòmic financer

Aquest punt es molt extens, ja que primer es realitza una valoració inicial de tots els costos que suposaria posar en marxa una empresa d'aquestes característiques, l'estructuració del finançament a causa de l'elevat cost, aportacions dels socis, ajuts a subscriure's, préstecs específics per inici d'activitat. Amb tota aquesta informació es realitza un pla d'inversió final on es veuen reduïts els costos, conté una comparació entre realitzar l'apertura de l'empresa amb finançament o sense.

El següent punt és l'objectiu de vendes, que es calcula a partir de diferents conceptes, els clients que aporten cadascun dels socis i la facturació necessària per cobrir costos.

A posterior es realitza tot un pla financer, d'inici a fi, que avarca els primers 3 anys de l'empresa.

La taula de resultats previsionals de l'empresa segons supòsits, càlcul dels costos variables a partir dels costos fixos, anàlisi del punt mort amb gràfics explicatius, taula del compte de resultats, els quadres de tresoreria i el balanç previsional.

Com a punt final les conclusions de l'anàlisi del pla financer.

8. Conclusions

Redacció de les conclusions de tot el treball realitzat com a punt final. Determinació de la viabilitat de l'empresa.

9. Referències i Bibliografia

Detall de totes les referències que es citen en el text la bibliografia consultada.

10. Glossari

Definició de diferents conceptes rellevants.

11. Annexos

Annex I – Guia d'identitat de NetConca, informació de com s'ha de fer servir la marca corporativa de l'empresa, tipografies, espais, formes.

Annex II – Web de NetConca, imatges de la web de l'empresa, és una one page, amb informació sobre l'empresa, una caràtula per començar la nostra activitat.

3. Oportunitat de negoci i anàlisis extern i intern

3.1. Definició de l'empresa i del servei

NetConca és una empresa de serveis orientats al món digital i les noves tecnologies.

NetConca sorgeix de la unió de dues empreses dedicades al disseny, desenvolupament i comunicació web, volem contribuir a impulsar les Noves Tecnologies de la Informació i la Comunicació (NTIC) a l'entorn rural on s'ubica, la Conca de Barberà, donant **solucions integrals**, portant la marca del client en tots els mitjans possibles:

Mitjà digital	<ul style="list-style-type: none">• Serveis Web<ul style="list-style-type: none">○ Dominis i correu○ Allotjament○ Portals• Xarxes Socials• Aplicacions Mòbil	<ul style="list-style-type: none">• Posicionament Orgànic (SEO - <i>Search Engine Optimization</i>)• Màrqueting de Recerca (SEM - <i>Search Engine Marketing</i>)• Serveis de Gestor de Comunitats en línia (<i>Community Manager</i>)• Usabilitat i Accessibilitat Web (WCGA 2.0) fins a AAA
Mitjà imprès Disseny	<ul style="list-style-type: none">• Imatge corporativa i guia d'Identitat.• Catàlegs i Revistes• Díptics, tríptics.	<ul style="list-style-type: none">• Targetes de Visita• Pòsters, Vinils

Es buscarà donar un valor afegit a tot el procés de producció i a la relació amb el client, a través de projectes àgils i dinàmics, reunions periòdiques amb el client, assessorant-lo durant tot el procés i formant-lo en l'ús dels productes i solucions que es desenvolupin.

També oferirem els nostres Serveis professionals a altres agències del nostre mateix sector, buscant un marc de col·laboració i confiança perquè ens arribin més projectes per aquesta altra via i ens serveixi per obtenir més experiència tant en el desenvolupament de projectes conjunts com en noves tendències i tecnologies. Les agències grans de disseny i desenvolupament web solen oferir projectes a empreses externes quan elles no poden portar a terme la feina, a causa de les dates d'entrega o pel volum elevat de projectes en marxa.

3.2. Anàlisi de l'oportunitat de negoci

La Conca de Barberà és un entorn rural, creiem que les empreses ubicades han de fer el pas i obrir una finestra al món digital, hi ha poques empreses amb pàgina web i solen ser de fa bastants anys, no s'adapten a les noves tecnologies ni als nous dispositius.

Hi ha conceptes que s'han de definir per poder entendre l'evolució del desenvolupament de pàgines web:

Llenguatge de marcats d'hipertext – HTML5: (HyperText Markup Language, versió 5) és la cinquena revisió important del llenguatge bàsic de la World Wide Web, HTML. La versió definitiva de la cinquena revisió de l'estàndard es va publicar a l'octubre de 2014. El desenvolupament d'aquest llenguatge de marcat és regulat pel *World Wide Web Consortium (W3C)*¹.

Fulla d'estil en cascada – CSS3: (Cascading Style Sheets, versió 3) és un llenguatge usat per definir i crear la presentació d'un document estructurat escrit en HTML. El Consorci W3C és l'encarregat de formular l'especificació de les fulles d'estil que serviran d'estàndard per als agents d'usuari o navegadors. La idea que es troba darrere del desenvolupament de CSS és separar l'estructura d'un document de la seva presentació.

Javascript (abreujat comunament JS): és un llenguatge de programació interpretat. Es defineix com orientat a objectes, basat en prototips, imperatiu, feblement tipat i dinàmic. S'utilitza principalment en la seva forma del costat del client, implementat com a part d'un navegador web permetent millores en la interfície d'usuari i pàgines web dinàmiques.

ASP / PHP / Java / Python / Ruby: són llenguatges de programació interpretat que s'utilitza per a generar pàgines web de forma dinàmica. Al contrari que Javascript, s'executa al cantó del servidor, per aquest motiu al navegador web ja l'hi arriba la pàgina en format HTML, no podent visualitzar-ne el codi font.

MySQL / MS SQL / SQLite / PostgreSQL: són sistemes de gestió de bases de dades relacional (anglès RDBMS - Relational DataBase Management System) multi-fil (multithread) i multiusuari, que usa el llenguatge SQL (Structured Query Language).

¹ W3C: És una comunitat internacional on les organitzacions Membre, personal a temps complert i el públic en general treballen conjuntament per desenvolupar estàndards Web. Liderat per l'inventor de la Web Tim Berners-Lee i el Director Executiu (CEO) Jeffrey Jaffe, la missió del W3C és guiar la Web cap el seu màxim potencial.

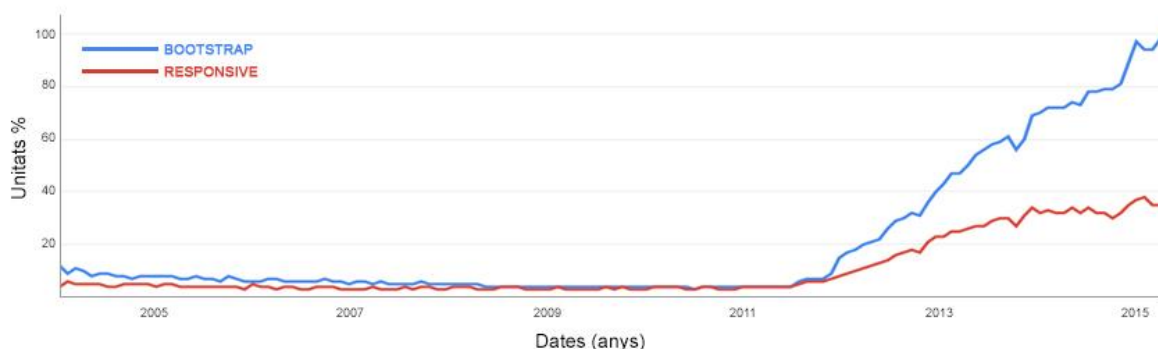
Sistema de Gestió de Continguts (CMS): En anglès Content Management System, és un programari de gestió de continguts, que permet elaborar-los, publicar-los i actualitzar-los. S'utilitza especialment per a gestionar pàgines web, ja siguin blogs o d'ús general. Els més coneguts són Wordpress, Drupal i Joomla.

La tecnologia web a sofert canvis importants des dels seus inicis, als anys 90 predominaven les tipografies desenfadades, imatges animades, colors brillants i maquetació amb marcs i taules per disposar les diferents seccions de la web, mes tard a partir de l'any 2000 es va a passar a colors més plans, utilització de HTML semàntic, es van deixar de banda les taules i els marcs i es van començar a veure menús de navegació realitzats amb llistes no ordenades i per la disposició dels diferents elements de la web s'utilitza l'etiqueta div (aquesta etiqueta es fa servir per definir un bloc de contingut o una secció de la pàgina, per poder aplicar-li diferents estils i inclús per realitzar operacions sobre aquest bloc específic), apareix el primer CMS, PHPNuke, més tard van aparèixer Joomla, Drupal i finalment Wordpress (CMS's més coneguts).

L'agost de 2011, Twitter allibera **Bootstrap** com a codi obert, un marc de treball (*framework*) que permet crear interfícies web amb HTML5, CSS3 i Javascript, compona un disseny reutilitzable, facilita i agilitza el desenvolupament de sistemes Web, aquest marc de treball canvia el concepte web, portant-lo als nous dispositius (tauletes i mòbils intel·ligents), aquest nou concepte s'anomena disseny *responsive*.

L'any 2013 és reconegut com l'any del disseny *responsive*, article de Mashable.com (1).

Realitzant una recerca de tendències a *Google Trends* sobre els termes *Bootstrap* i *responsive* veiem com són uns conceptes que generen un gran interès a partir de mitjans del 2012 que es dispara fins arribar a la cota màxima avui en dia.



Gràfic 1: Composició pròpia realitzada a partir del gràfic extret de *Google Trends*

Per tant el concepte de disseny *responsive* és el que oferirem als nostres clients, els integrants de NetConca treballen amb aquest nou concepte des de mitjans de 2012, ja que és una tecnologia ja apresada i no suposarà un retràs en els nostres projectes actuals ni futurs.

- Exemple de disseny *responsive*



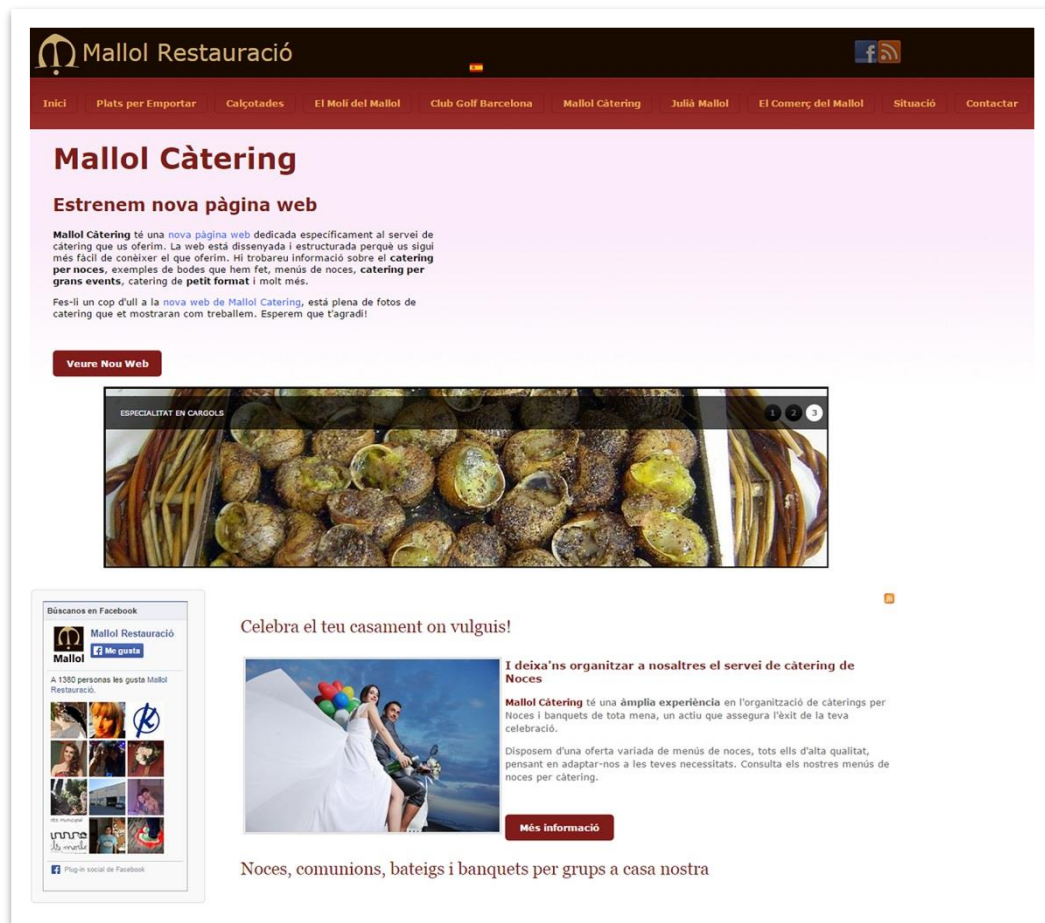
Imatge 1: Adaptació pròpia del muntatge fotogràfic amb llicència gratuïta de themeraid.com (2)

Algunes empreses de la Conca de Barberà tenen presència a internet, d'aquestes pàgines poques són actuals i s'adapten als diferents dispositius, normalment són webs obsoletes, fetes fa bastants anys, sense actualitzar, no hi ha un seguiment posterior, no són *responsive*.

Analitzarem algunes webs del municipi de Montblanc ja que és el nucli urbà més gran de la Conca de Barberà, i ens pot donar una idea general de les webs que hi podem trobar.

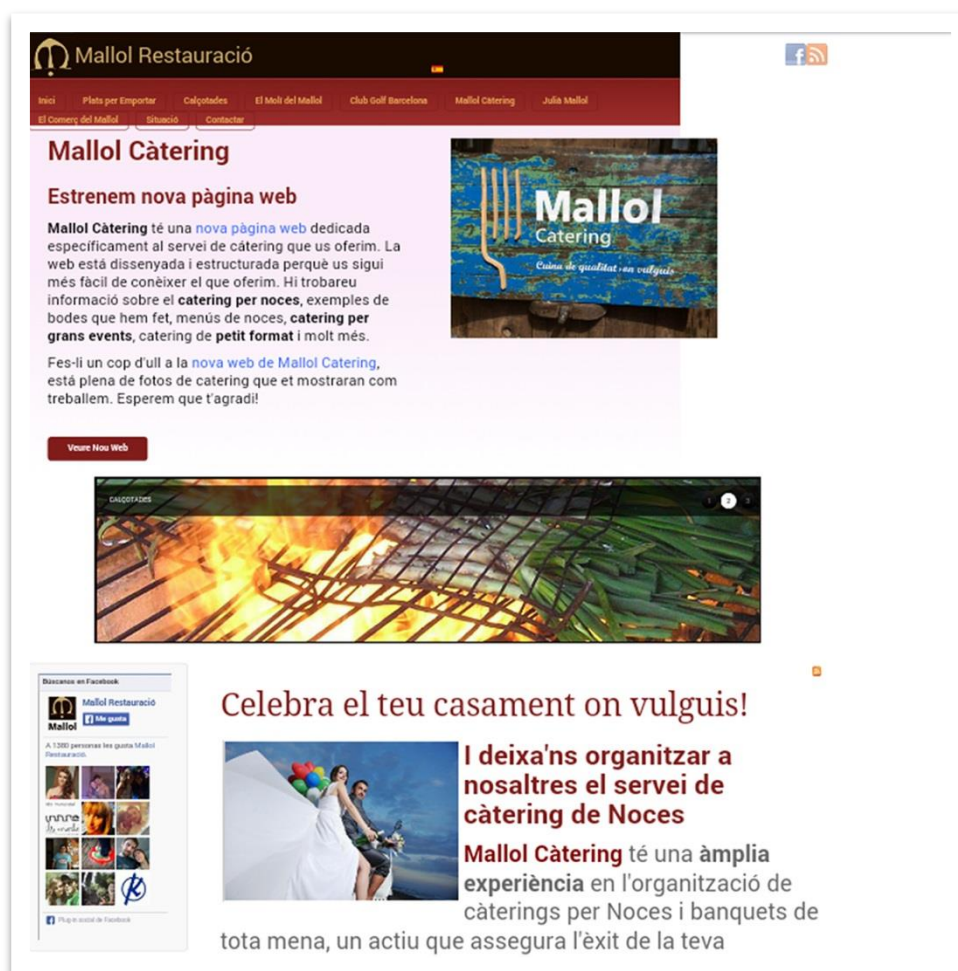
3. Oportunitat de negoci i anàlisi extern i intern

- Web Restaurant Mallol - <http://www.mallol.eu/>



Imatge 2: Web Restaurant el Mallol, vista a l'escriptori

Pàgina realitzada amb Joomla, CMS en desús actualment, tot i així proporciona una administració del lloc completa. La capçalera té l'idioma en una posició sense definir, ni tan sols està el centre de la web, els enllaços a les xarxes socials no tenen format, no hi ha espais entre les imatges, no estan centrades en alçada. El menú de navegació és bastant llarg i en canvi el cos de la web no arriba a utilitzar tot l'espai. La notícia de la nova pàgina web de càtering té un espai a la dreta suposadament destinat a una fotografia, però no apareix, en canvi si visualitzem la pàgina amb el mòbil sí que es veu. El mòdul dels seguidors de *facebook* queda molt forçat on és actualment. En general queda molt desquadrada.



Imatge 3: Web Restaurant el Mallol, vista des del mòbil intel·ligent

Si entrem des del nostre mòbil intel·ligent, la web s'ha desmanegat, s'han mogut alguns continguts, apareix una fotografia nova al costat de la notícia, les fotografies queden fora del marge dret igual que el text que hi ha sota del rotador de imatges (*Slider*), les xarxes socials es queden penjades en un lloc buit, el menú de navegació cau avall però es veu que el fons no està adequat a l'alçada actual de la barra de navegació. No és una web actual, no és *responsive* ja que no s'adapta adequadament als diferents dispositius.

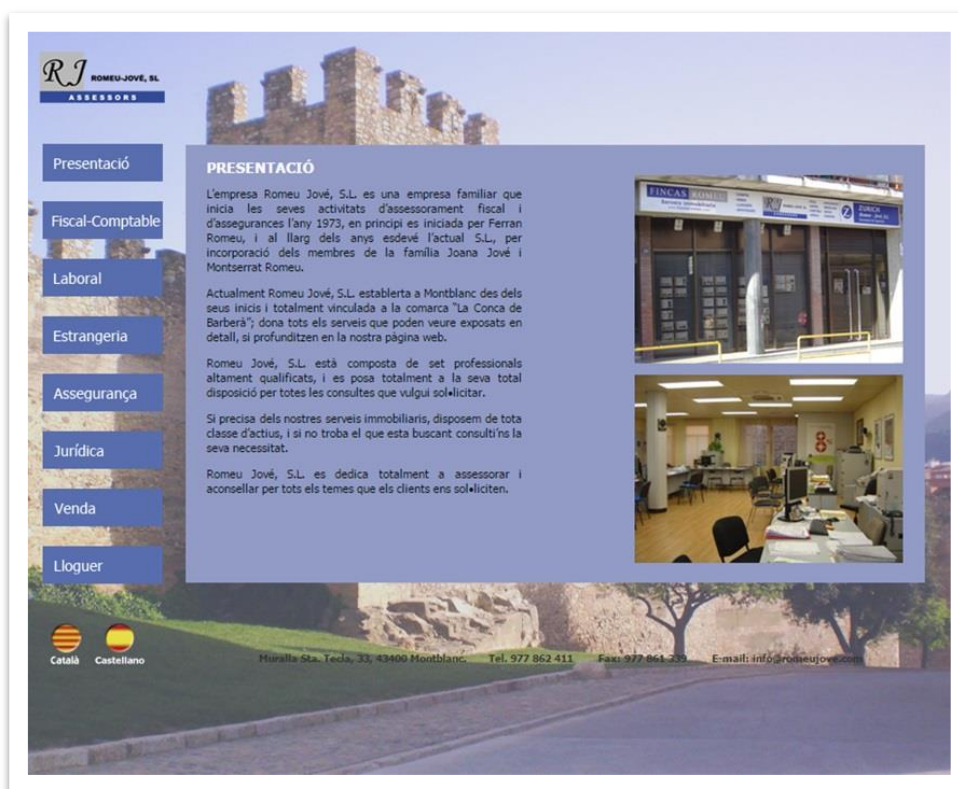
- Web Finques Moix de Montblanc - <http://www.fiquesmoix.com/>



Imatge 4: Web Finques Moix, vista des de l'escriptori i mòbil intel·ligent

La web de finques Moix és multi idioma (en concret té 3 idiomes), però es recolzen en el traductor de Google, al realitzar una recerca senzilla en català ens ha retornat la informació en anglès, està mal implementat. Una altra part molt important és que es veu igual als diferents dispositius, si mirem aquesta web al nostre mòbil intel·ligent, els enllaços queden molt petits i costa navegar per la web. No s'ha definit la finestra gràfica pels diferents dispositius.

- Web Romeu Jové - <http://www.romeujove.com/>



Imatge 5: Web Romeu Jové, vista des de l'escriptori i mòbil intel·ligent

El menú de navegació de la web està realitzat amb taules, la web és una representació semàntica de conceptes, les taules serveixen per tabular dades i el menú d'una web no és una tabulació de dades. Novament no s'ha definit la finestra gràfica pels diferents dispositius, si mirem aquesta web amb el mòbil intel·ligent, els textos queden massa petits, no es poden llegir. La imatge de fons costa carregar-la la primera vegada que entres a través del mòbil intel·ligent.

3. Oportunitat de negoci i anàlisi extern i intern

- Web Auros - <http://www.auross.com/>



Imatge 6: Web Auros vista a l'escriptori i mòbil intel·ligent

Es veu exactament igual a tots els dispositius, per tant amb el mòbil intel·ligent és molt difícil de navegar, no s'ha definit la finestra gràfica pels dispositius petits. Encara que ja s'aprecia una millora respecte a les anteriors, és més neta, tot flueix en harmonia, visualment és més atractiva, còmode a la vista.

Veien les webs anteriors sembla que a la Conca de Barberà no n'hi ha cap de bona, n'hi ha, encara que són escasses, presentaré la web d'APRODISCA com a exemple del que ha de ser una web actual *responsive*:

- Web de l'Associació Pro Persones amb Disminució Psíquica - <http://aprodisca.org/>



Imatge 7: Web de l'Associació APRODISCA vista a l'escriptori

És una web que ha primera vista et dona tota la informació, neta, actual, enllaços a les xarxes socials, és una web molt correcta, però la part més important d'aquesta web és quan entres a través del mòbil intel·ligent, llavors canvia completament la seva visualització.



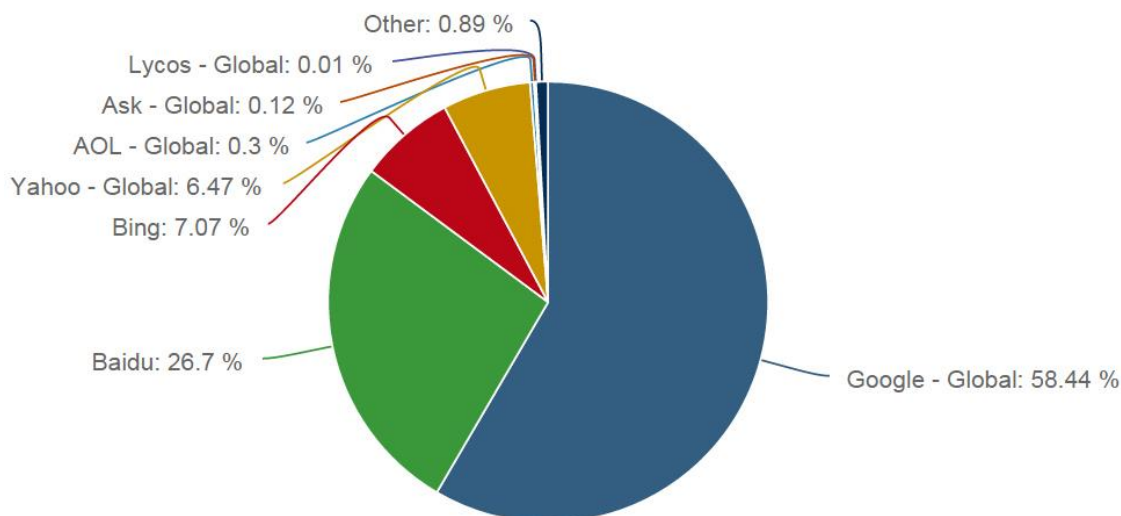
Imatge 8: Web d'APRODISCA vista al mòbil intel·ligent

Desapareix el menú de navegació complert i apareix una caixa on pots desplegar el menú i navegar per totes les seccions de la web. Han desaparegut totes les caixes de les diferents seccions, també desapareix el rotador d'imatges per deixar un text explicatiu sobre que es dedica l'associació. S'ha definit les finestres gràfiques pels diferents dispositius de visualització.

Aquest és el camí que hem d'emprendre, és la nostra direcció sobre la creació i maquetació de pàgines web. Com hem vist és un sector que encara està per desenvolupar, podem donar-li a la Conca de Barberà el dinamisme virtual digne d'un centre turístic de la categoria que és la nostra comarca.

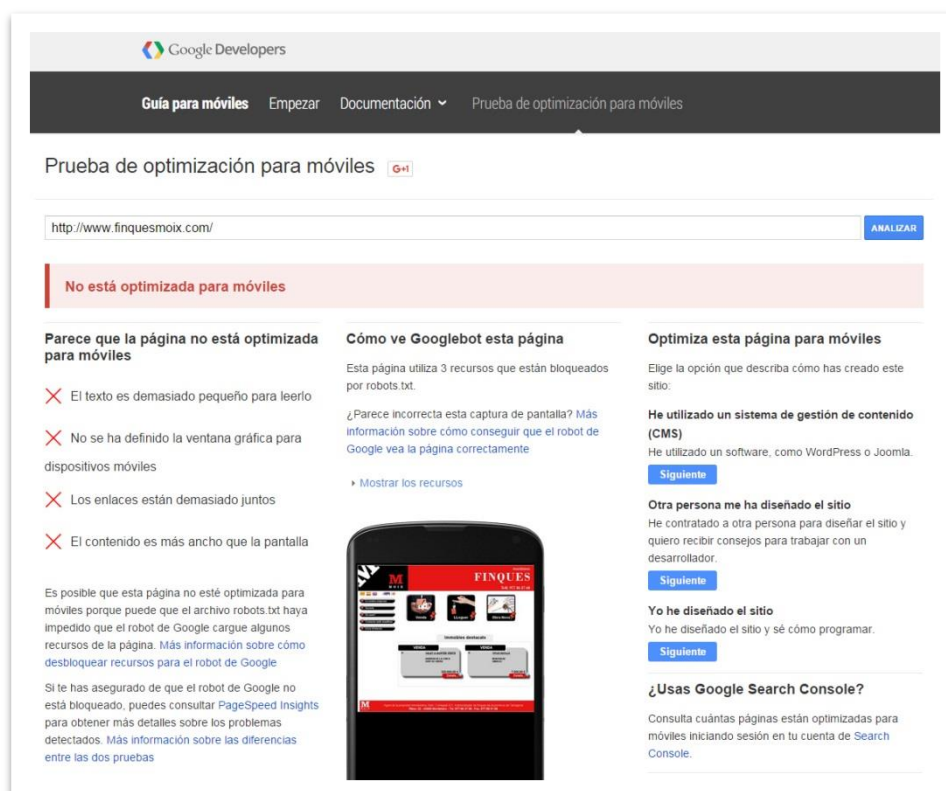
Per altre banda Google, va anunciar el dia 26 de febrer de 2015 que les webs no optimitzades per dispositius mòbils perdran posicionament respecte altres webs que sí ho estiguin. Aquest article és un gran impuls pels desenvolupadors web ja que podrem convèncer als nostres clients actuals i futurs de la importància que té la definició gràfica pels diferents dispositius.

- Buscadors més utilitzats Market Share Statistics for Internet Technologies



Gràfic 2: Gràfic extret de la Web de *Market Share Statistics for Internet Technologies* any 2014

Com podem veure en el gràfic 2 Google és el cercador més utilitzat arreu del món, per tant totes les recomanacions que ens arriben per part de l'empresa Google s'han de tenir totalment en compte. Google a proporcionat una eina (3) en format pàgina web on hi poses la direcció de la pàgina i t'indica si el cercador la considera vàlida o no.



Imatge 9: Eina proporcionada per Google per provar l'optimització per mòbils de les pàgines web

3.3. Conca de Barberà

La Conca de Barberà té Denominació d'Origen (DO) de Vins i Caves, i és el moment de que tothom conegui els productes de la Conca de Barberà, i a les petites i mitjanes empreses que hi tenim.

La Conca de Barberà és una comarca amb una ocupació predominant als serveis i la indústria i amb una elevada presència de l'agricultura, que li confereixen unes característiques socioeconòmiques pròpies.

Per impulsar el desenvolupament econòmic de la comarca el Consell Comarcal, en col·laboració amb la resta d'administracions públiques i els principals agents econòmics i socials de la comarca, ha creat l'Organisme Autònom de Desenvolupament de la Conca de Barberà.

Amb la col·laboració dels diferents Ajuntaments, el Consell Comarcal i la Generalitat s'han creat 4 viviers d'empreses destinats a fomentar la creació i consolidació d'empreses noves a la Conca de Barberà.

Farem servir la xarxa i l'impuls creat pels viviers per oferir els nostres productes, cada viver es dedica a un sector en concret, excepte el viver d'empreses general de Concactiva. Oferirem productes específics amb diferents idees però ja encaminats al tipus d'empreses que si ubiquen. Al viver de Concactiva realitzarem una xerrada de la importància que tenen les noves tecnologies per les empreses i ensenyarem les nostres creacions més destacades.

NetConca compleix els requisits per ser usuari del viver Concactiva, per tant els emprenedors/res que s'hi ubiquen podran realitzar consultes a NetConca en qualsevol moment.

3.3.1. Vivers de la Conca de Barberà

Concactiva

És la marca de l'Organisme Autònom de Desenvolupament de la Conca de Barberà, és un organisme autònom de caràcter administratiu, creat pel Consell Comarcal de la Conca de Barberà, té personalitat jurídica pròpia, i plena capacitat per al compliment dels seus fins. L'Organisme Autònom té com a finalitat la promoció del desenvolupament econòmic, ocupacional i social de la Conca de Barberà, inclòs la canalització i gestió de les ajudes procedents de diferents administracions, basant-se principalment en el desplegament de l'economia productiva a través del desenvolupament i la diversificació de l'activitat econòmica, mitjançant el suport a tots els sectors.

Concactiva posa a disposició d'emprenedors i empresaris el Viver d'Empreses, un espai modern i innovador, destinat a la ubicació temporal de noves empreses i d'empreses consolidades que desenvolupin la seva activitat a la Conca de Barberà. La finalitat del Viver d'Empreses no és altra que la de facilitar la posada en marxa i la implantació de noves empreses en l'àmbit territorial de la Conca de Barberà i com a punt de trobada de totes les empreses i activitats econòmiques de la comarca.

Viver De Celleristes

L'any 2004, ressorgeix una iniciativa pionera per part de l'Ajuntament de Barberà de la Conca conjuntament amb el Consell Comarcal, Cooperativa agrícola de Barberà de la Conca i la DO Conca de Barberà. Aquesta iniciativa es materialitza l'any 2007 amb la finalització de les obres de la primera fase de construcció.

El Viver està destinat a persones emprenedores que vulguin desenvolupar un projecte empresarial d'una manera singular i minimitzant riscos. Les instal·lacions compten amb tota la maquinària i espais necessaris per iniciar l'activitat empresarial enològica pròpia. La construcció d'un celler implica una despesa elevada i el projecte del Viver facilita la consolidació de la idea empresarial per crear noves empreses elaboradores de vins de qualitat.

Cadascun dels celleristes rep l'assessorament sobre compliments burocràtics per iniciar l'activitat empresarial, desenvolupar-la i finalment, consolidar-la amb un projecte propi.

Viver De Cavistes

L'esforç conjunt entre Concactiva i l'Ajuntament de Montblanc ha permès la creació d'un projecte pioner i únic: el Viver de Cavistes de la Conca de Barberà. Aquest ambiciós projecte es posa en funcionament en el nou complex viverista, situat en l'edifici modernista de l'antiga Cooperativa de Montblanc.

Aquest viver, dissenyat per Concactiva, és una eina de suport als nous emprenedors i de creació d'una economia cooperativa i arrelada al territori. Així, es facilita als productors l'accés i la utilització d'unes instal·lacions per a produir caves d'autor i alta qualitat sense que els emprenedors hagin de fer-se càrrec del risc i la gran inversió inicial que suposa elaborar aquests productes. A més, es generen dinàmiques de cooperació i treball comú entre els diferents viveristes que els enriqueixen mútuament.

Tot això repercuteix en el propi territori, augmentant el renom i la qualitat dels productes de la comarca, internacionalitzant la Conca de Barberà i la mateixa DO Cava i generant dinamisme econòmic i ocupació. El Viver, reconegut pel Consell Regulador de la DO Cava, disposarà d'una capacitat d'unes 100.000 ampolles de cava.

Aquest viver, sumat al Viver de Celleristes, al viver d'oficines de Concactiva i a l'incipient Viver de Productes Agroalimentaris (Espai Cuina), converteixen la Conca de Barberà en el referent del viverisme a Catalunya. Aquesta comarca està aconseguint, amb èxit, el desenvolupament de viviers especialitzats en el seus diferents sectors econòmics. Un exemple, se'ns dubte, de polítiques de suport a l'emprenedoria i de desenvolupament rural.

La ubicació del viver també agafa un to simbòlic ja que combina aquesta innovadora forma de treballar amb la tradició cooperativista centenària de Montblanc i la Conca de Barberà. Justament va ser a la Conca de Barberà on es va crear a finals del segle XIX, gràcies a l'esforç i la solidaritat dels pagesos, la primera cooperativa de l'Estat, convertint aquest territori en capdavanter en la implantació de les cooperatives vitivinícoles, unes cooperatives vinculades també al corrent modernista. L'any 1919 l'arquitecte Cèsar Martinell va ser el creador de l'edifici modernista de la Cooperativa de Montblanc, un edifici que el nou Viver de Cavistes ha adaptat i conservat totalment. Tot això gràcies a la cessió per part de l'Ajuntament de Montblanc d'aquest bé històric.

Gairebé un segle després, la comarca torna a innovar, a generar idees i a apostar pel futur. I el futur d'una comarca rural passa pel viverisme i la cooperació.

Espai Cuina

Concactiva ja ha posat en marxa un dels seus projectes estrella per aquest 2015: el Viver Agroalimentari i el seu Espai Cuina. Els alumnes del programa Joves per l'Ocupació que cursen l'especialitat Operacions Bàsiques de Cuina han estat els encarregats de dur a terme la prova pilot d'aquestes instal·lacions. Així, aquests joves d'entre 16 i 24 anys realitzen pràctiques diàries de cuina i elaboració de tot tipus de plats en les instal·lacions de Concactiva.

El viver agroalimentari de Concactiva, que s'ha donat a conèixer com a Espai Cuina, és un projecte innovador amb l'objectiu de proporcionar als emprenedors del món de la restauració i la producció de productes agroalimentaris un ampli espai per a poder fer realitat els seus projectes. Així, en aquest espai es podran desenvolupar projectes de càtering, suport als restaurants de la comarca, producció de productes agroalimentaris i precuinats del territori, entre d'altres, sense la necessitat per part dels emprenedors d'efectuar grans inversions en material i, per tant, minimitzant el risc d'aquestes operacions.

Es potenciarà la col·laboració i el treball en equip entre emprenedors. Aquesta és, sens dubte, la base del viverisme que tants bons resultats ha donat al Viver de Celleristes i al viver d'empreses convencional de Concactiva. L'Espai Cuina i el Viver de Cava són les noves peces d'aquesta xarxa de vivers que converteixen la Conca de Barberà en capital i referent del viverisme a Catalunya.

3.3.2. Ocupació per sectors

Per donar una idea del teixit empresarial de la comarca, hem realitzat una recerca global sobre les empreses de la Conca de Barberà. Des de la pàgina web de la Conca de Barberà ens donen informació del teixit socioeconòmic que hi trobem:

Sector primari

Els usos del sòl mostren que, tot i tractar-se d'una comarca amb importants masses forestals, la superfície de conreu fins i tot és superior. Amb tot, malgrat la significació econòmica d'aquest sector en el conjunt de la comarca, s'ha de destacar que dels 1.685 ocupats en el sector agrari de l'any 1972 han passat ser uns 700 en l'actualitat.

La denominació d'origen Conca de Barberà, emparada pel seu Consell Regulador, compta amb 5.888 ha de vinya i una producció total de 188.079 hl de vi.

Sector secundari

El sector industrial ha deixat de ser el que concentra més ocupació a la Conca de Barberà, seguint la tònica del conjunt de Catalunya.

Els sectors més importants quant a nombre de treballadors són el sector de l'alimentació i begudes, auxiliar de construcció, maquinària, metal·lúrgica, la química i el tèxtil, i l'evolució de cada un d'ells és diversa. La tendència més clara dels últims anys és la disminució del sector tèxtil.

Pel que fa a la dimensió empresarial, predomina la petita i mitjana indústria, encara que a la comarca també es troben grans empreses. En conjunt, la dimensió és semblant a la mitjana catalana.

Sector terciari

Ara mateix aquest és el sector que té més població activa ocupada de la comarca i presenta un creixement constant, com passa amb tots els territoris de similars característiques. La Conca de Barberà té unes perspectives de creixement molt grans en el sector terciari; malgrat això, és lluny d'aconseguir el desenvolupament mitjà de Catalunya.

Els serveis de la comarca es basen en el petit comerç i els serveis personals, tot i que tenen la seva major projecció en l'activitat turística.

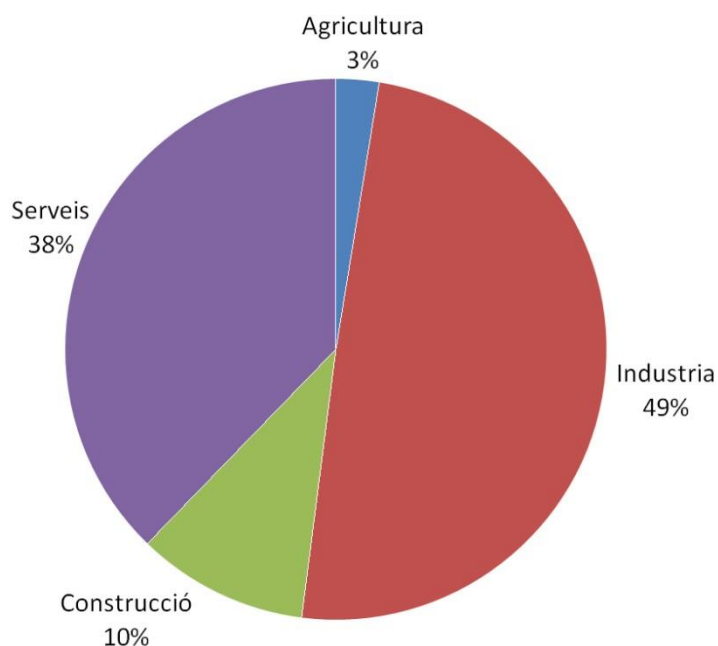
3.3.3. Facturació per sectors

L'entorn econòmic de la Conca de Barberà es pot veure a la següent taula on es representa la facturació per sectors l'any 2010.

Valor afegit brut (base 2008). Per sectors Milions d'euros any 2010	
Agricultura	13,7 M€
Industria	264,0 M€
Construcció	54,6 M€
Serveis	201,5 M€
TOTAL	533,8 M€

Taula 1: Taula extreta de l'Institut d'Estadística de Catalunya, taula de Valor afegit brut. Base 2008. Per sectors. Conca de Barberà (4).

- Gràfic circular a partir de la taula 1 sobre com es reparteixen els sectors a la Conca de Barberà.



Gràfic 3: Realització pròpia del gràfic a partir de les dades de la taula 1

Segons la taula i gràfic anteriors, els sectors més importants de la comarca són la Industria i els Serveis. El sector Industrial normalment tenen tota una infraestructura d'NTIC realitzada des de les centrals de cada industria, tot i així oferirem els nostres productes a les petites i mitjanes empreses que es troben en el territori. El sector de Serveis és el sector més idoni per les nostres solucions NTIC, és un sector en auge i amb gran projecció de futur, és en aquest sector on hi trobarem gran part dels nostres clients potencials.

3.3.3.1. Sector Industrial

La indústria s'ha concentrat en pocs municipis, principalment Montblanc, que aplega la majoria de les empreses més importants i el 50% dels llocs de treball. D'altres nuclis industrials són Santa Coloma de Queralt, L'Espluga de Francolí, Sarraí, Vimbodí i Poblet, Pira i Barberà de la Conca, tenint una certa importància també Solivella i Vilaverd.

Pel que a fa a les dimensions de les empreses, predomina la petita i mitjana indústria, encara que a la comarca també hi podem trobar grans indústries.

Es pot parlar, doncs, d'un teixit relativament important de petites i mitjanes empreses, encara que és important la dependència respecte de les principals.

Valor afegit brut (base 2008). Indústria. Per branques Milions d'euros any 2010	
Indústries extractives, energia, aigua i residus	29,3 M€
Alimentació, tèxtil, fusta, arts gràfiques, química i cautxú	102,8 M€
Metal·lúrgia, maquinària, material elèctric i de transport	132,0 M€
TOTAL	264,1 M€

Taula 2: Taula extreta de l'Institut d'Estadística de Catalunya, taula de Valor afegit brut. Base 2008. Indústria per branques d'activitat. Conca de Barberà (5).

D'aquest sector ens interessa sobretot la branca d'alimentació i arts gràfiques, creiem que són les indústries que més comerç generen de cara al públic, és on podem trobar una part del volum del nostre negoci.

Algunes d'aquestes indústries tenen ja una pàgina web, com és el cas de Arts Gràfiques Requesens, aquesta en particular està totalment antiquada, no dona cap servei en línia i està realitzada a base de fotografies, cosa que impedeix als buscadors indexar el contingut de la pàgina i per tant el posicionament orgànic natural (SEO²) en els cercadors és nul.

² SEO: són les sigles en anglès de Search Engine Optimization, són les sigles amb que es coneix el posicionament en un cercador d'una pàgina web per si mateixa sense contractació de cap tipus de publicitat.

La indústria de l'alimentació ens interessa per la DO de la Conca de Barberà, gairebé tots els cellers tenen pàgina web pròpia, però al fer una cerca en línia de vins i caves de la Conca de Barberà ens surt com a primera opció la pàgina web de la DO pròpiament www.doconcadebarbera.com que està a mig acabar, en castellà encara hi apareixen paràgrafs d'exemple (*Lorem Ipsum*) o sense traduir del català, a més hi ha un enllaç a l'idioma anglès que no existeix. Hi ha enllaços incorrectes quan anem a estadístiques, l'enllaç de l'any 2011 porta a una fotografia que res té a veure amb una estadística.



Imatge 10: Muntatge propi de la imatge de l'enllaç incorrecte a la pàgina de la DO Conca de Barberà

Creiem que se li pot donar un aire renovat i modern a la web, a més d'oferir un portal a gran escala on tots els cellers hi poguessin vendre els seus vins i caves sense intermediaris, directe del celler a casa.

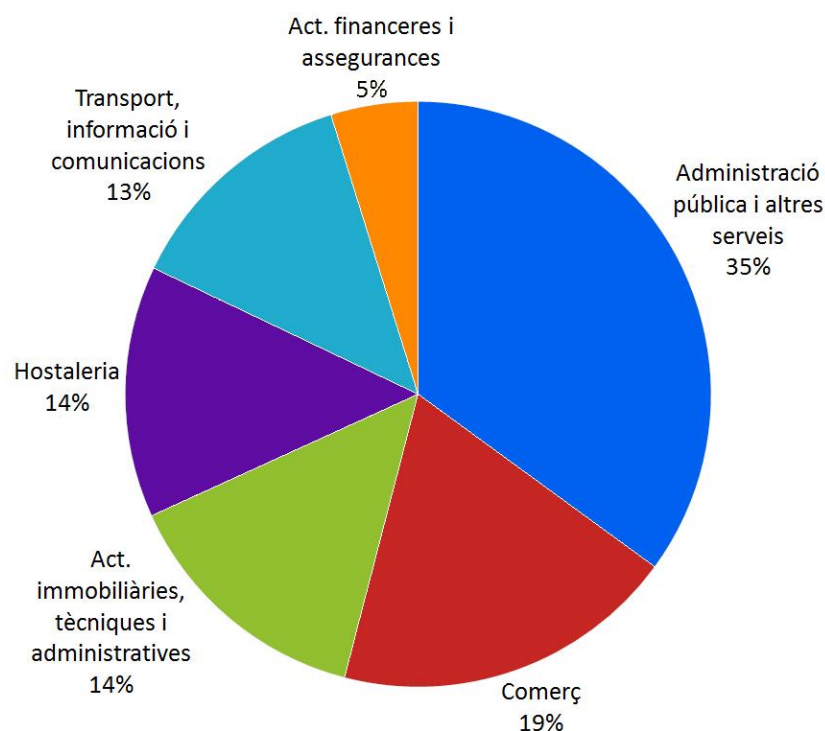
Hem visitat webs d'alguns cellers, i passa el mateix que amb la de DO Conca de Barberà, algunes estan sense acabar, i pocs tenen compres en línia.

3.3.3.2. Sector Serveis

Valor afegit brut (base 2008). Serveis. Per branques Milions d'euros any 2010	
Comerç	38,3 M€
Transport, informació i comunicacions	26,4 M€
Hostaleria	28,0 M€
Act. financeres i assegurances	9,7 M€
Act. immobiliàries, tècniques i administratives	28,5 M€
Administració pública i altres serveis	70,6 M€
TOTAL	201,5 M€

Taula 3: Taula extreta de l'Institut d'Estadística de Catalunya, taula Valor afegit brut. Base 2008. Serveis per branques d'activitat. Conca de Barberà (6).

- Gràfic circular a partir de la taula 3 sobre com es reparteix el sector de serveis a la Conca de Barberà..



Gràfic 4: Realització pròpia del gràfic a partir de les dades proporcionades a la taula 3

NetConca és una empresa de servei d'informació i comunicació, aquest sector genera un volum important de facturació, l'Institut d'Estadística Català ens informa que el sector a Catalunya mou aproximadament 300 M€ (7).

És en el sector de serveis on trobarem gran part dels nostres clients, petites empreses i comerços que necessiten un valor afegit respecte d'altres de la província. En el moment actual que vivim l'empresa que no té una presència a Internet gairebé no existeix per la joventut, al voltant del 56% de la joventut catalana (persones entre 25-44 anys) va fer ús del comerç electrònic durant l'any 2013 (8).

D'acord amb el gràfic 4 ens interessen les branques de l'Administració pública i altres serveis, comerç, hostaleria i activitats immobiliàries, tècniques i administratives.

Les branques de transport, informació i comunicació i la de activitats financeres i assegurances solen tenir ja tota una infraestructura NTIC realitzada per ells mateixos o grans empreses.

Es realitzarà una recerca sobre la oferta en NTIC al territori on ens ubiquem en el següent punt, i així poder valorar la competència existent.

3.3.4. Oferta NTIC a la Conca de Barberà i proximitats

Realitzant una recerca a Google i diferents directoris d'empreses trobem que a la Conca de Barberà hi ha 4 empreses que ofereixen serveis de disseny i desenvolupament web, XDCreacions, édiseny, Diversalia i Agt Renting. Fora de la Conca de Barberà les poblacions que queden més a l'abast són Valls, Reus i Tàrraga com a grans nuclis urbans:

- Empreses de disseny web a la província de Tarragona (Valls i Reus): Ideadisseny, Avellanadigital, Granota, WebRed.
- Empreses de disseny web a la província de Lleida (Tàrraga): Process, 13 Softdesk S.c, Dispromedia, Gespro Informàtics.

A demés, encara sent un entorn rural on prima més el tracte personal i menys el virtual, en un entorn com a aquest, també hem de tenir en compte empreses que ofereixen serveis d'aquest tipus a través d'internet, són serveis més econòmics a causa de l'automatització i la virtualització per estalviar costos en la producció, però amb un impacte negatiu directe en la qualitat final dels productes i en la confiança i el tracte amb el client. Al fer una recerca d'empreses de disseny web econòmic, trobem empreses que ofereixen webs a baix cost (contratables per internet): Tu Web Low Cost, My Web Low Cost, Web 300, Tu Pàgina Web Econòmica.

També existeixen empreses (contratables per internet) que ofereixen per pocs diners l'any, webs actuals, però és el propi client qui compra, gestiona i fa funcionar la web: Wix, Crea Tu Propia Web, 1and1, Web Node.

Hi ha tanta oferta que el client potencial pot perdre's en un mar d'opcions, nosaltres treballem per oferir el que no poden oferir les empreses de contractació en línia, un equip humà, la persona que va a la teva empresa, t'assessora, estudia les teves necessitats, et dona solucions ajustades, i ofereix una resposta ràpida sense haver de dedicar temps propi en l'estudi i creació d'una web.

Per nosaltres és un punt molt important, poder parlar amb el client en persona, saber en tot moment que pensa, quins dubtes li sorgeixen, poder-lo assessorar en el acte, per donar valor al fet de voler ser una empresa presencial i no virtual, hem buscat alguns articles relacionats amb la **comunicació presencial**:

- L'article de l'empresa **Degerencia** (9) ens parla sobre l'avanç de la tecnologia i de les empreses que apliquen sistemes automàtics d'atenció al client, reserves d'espais, compres, contractació de diferents serveis. Ens indica que tot això està molt bé però té certs inconvenients, cita a John Naisbitt (escriptor i conferencista, famós pel llibre *Megatendencias*).

John Naisbitt ens diu que, en la mesura en que més entrem en contacte amb l'alta tecnologia, més desitgem un alt nivell de servei personalitzat, ens diu que en la mateixa mida en que ens veiem cada vegada més obligats a interactuar amb màquines, sentim més la necessitat de tenir contactes humans.

- L'article de l'empresa **Iris-Integranet** (10), va dirigit a les entrevistes personals, ens deixa entreveure la importància que té la comunicació presencial. Hi ha quatre punts que cal destacar.
 1. El joc de la mirada: És la base per generar impacte. Pots mirar, influir i detectar, alhora, la personalitat de l'altra persona i com està assumint el que li transmet.
 2. La improvisació i l'adaptació, sempre són més flexibles i ràpides.
 3. L'impacte i influència: A l'ésser humà només se li impacta de manera presencial.
 4. La credibilitat: La virtualitat accelera la informació, però la presència aporta la credibilitat.

3.4. Direccionament estratègic

Visió

Com empresa volem situar-nos al capdavant, volem ser l'empresa que lideri la renovació tecnològica de la Conca de Barberà, tenim els recursos humans i tecnològics per aconseguir-ho. Per això treballem amb tecnologies avantguardistes, últimes tendències i recomanacions oficials dels organismes d'estandardització, evolució i ús de les NTIC.

Missió

Volem oferir a les empreses de la Conca de Barberà obrir-se al món digital, aparèixer en els buscadors, oferir productes adaptats a les seves necessitats, no sobredimensionats ni que es quedin per sota de les seves expectatives, dinàmics, amb un seguiment posterior sempre que estiguin amb nosaltres, resoldre els problemes derivats de les actualitzacions constants que sofreix aquest sector i que no es quedin obsolets en 2 anys.

Per poder obrir la Conca de Barberà al món digital el primer objectiu és instruir als empresaris sobre les NTIC, fer-los veure que amb una pàgina web actual poden obtenir grans beneficis, mai pèrdues, és una inversió de futur, ja que qualsevol persona podrà accedir als seus serveis o productes, des de EEUU a Japó passant per Europa, o si més no, conèixer que ofereix l'empresa dins la comarca. Realitzarem xarrades al viver de Concactiva donant a conèixer tots aquets aspectes de la web.

Valors

La nostra filosofia es basa en un tracte personal i de proximitat al client, oferint una relació amigable, sent els proveïdors NTIC capdevaners de la Conca de Barberà. Sempre hi seran presents durant el desenvolupament del seu portal web, podran demanar canvis duran el procés sense que això esdevingui un cost addicional. Treballem amb el sistema Scrum³ i però això podem oferir aquesta personalització sense augment de cost. Les nostres webs es caracteritzen per ser lleugeres, fàcils d'administrar, personalitzades i úniques.

Vetllarem per treballar sota les recomanacions que ens donen des del consorci W3C, es guia pels principis d'accessibilitat, internacionalització i independència de dispositiu, entre altres. Això facilita que l'accés a la Web sigui possible des de qualsevol lloc, en qualsevol moment i utilitzant qualsevol dispositiu. No importa si s'utilitza hardware, software, o una infraestructura de xarxa específica. A més a més de les possibles restriccions tècniques, es té en compte l'existència de múltiples idiomes, les diverses localitzacions geogràfiques, y las diferencias culturales o tradicions, així com les possibles limitacions físiques, psíquiques o sensorials dels usuaris.

La conscienciació de que no totes les persones accedeixen a la Web de la mateixa manera, permet centrar-se en determinats col·lectius que tenen necessitats concretes, com poden ser les persones d'edat avançada en el cas de limitacions psíquiques, físiques o sensorials.

L'avanç de les tecnologies sense fils, així com la gran varietat de dispositius amb accés a Internet presents en sectors com el de la telefonia mòbil, accessoris intel·ligents (rellotges, polseres, *wearables*⁴), en el d'automoció (navegadors en els quadres de comandament d'automòbils), en els electrodomèstics (refrigeradors amb pantalles tàctils) o en els televisors (smart tv), fomenta la ubiqüitat de la Web. Això posa de manifest la necessitat d'utilitzar tecnologies i llenguatges unificats, lliures i gratuïts, l'ús del qual no estigui limitat per patents comercials.

³ Sistema Scrum (de l'anglès Melé, jugada de Rugby) és un procés en el qual s'apliquen de manera regular un conjunt de bones pràctiques per treballar de manera col·laborativa i obtenir el millor resultat possible d'un projecte. Al ser un sistema molt complex es realitzarà la seva definició a l'apartat Pla d'Operacions.

⁴ *Wearables*: objectes o roba que ens podem col·locar al nostre cos i es connecten a internet.

3. Oportunitat de negoci i anàlisi extern i intern

- Diferents dispositius que poden connectar-se a internet actualment



Imatge 11: Creació pròpia del muntatge fotogràfic dels diferents dispositius que poden connectar-se a internet

3.5. Definició de l'equip emprenedor

L'equip emprenedor de NetConca el formem l'Aitor Villar, l'Eric Torres i Marta Comas, tots tenim petits projectes individuals, amb més de 10 anys d'experiència en el sector i hem decidit formar una corporació que ofereixi tots els serveis de forma integrada i no cadascú pel seu compte com fins ara.

Aitor Villar, llicenciat en Grau en Multimèdia per la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), amb més de 10 anys d'experiència en el desenvolupament multimèdia, ha realitzat treballs destacats com l'aplicació Web CentrexIP (centralita telefònica IP) per Euskaltel SA o la realització de la gestió i comunicació per a més de 4000 usuaris connectats simultanis en l'esdeveniment anual Euskal Encounter, el portal web d'estadístiques i control de vendes de productes a nivell Europeu per a Vileda Spain. Aquests i d'altres projectes ens mostren que és capaç de dur a terme qualsevol repte.

L'Eric Torres llicenciat en Comunicació Audiovisual per la Universitat de Barcelona (UB) exerceix de Community Manager per la Diputació de Tarragona, per Radio Montblanc, per l'associació de comerciants de Montblanc i petites empreses de la Conca de Barberà. Experiència que li dona la capacitat de portar la comunicació de la nova empresa.

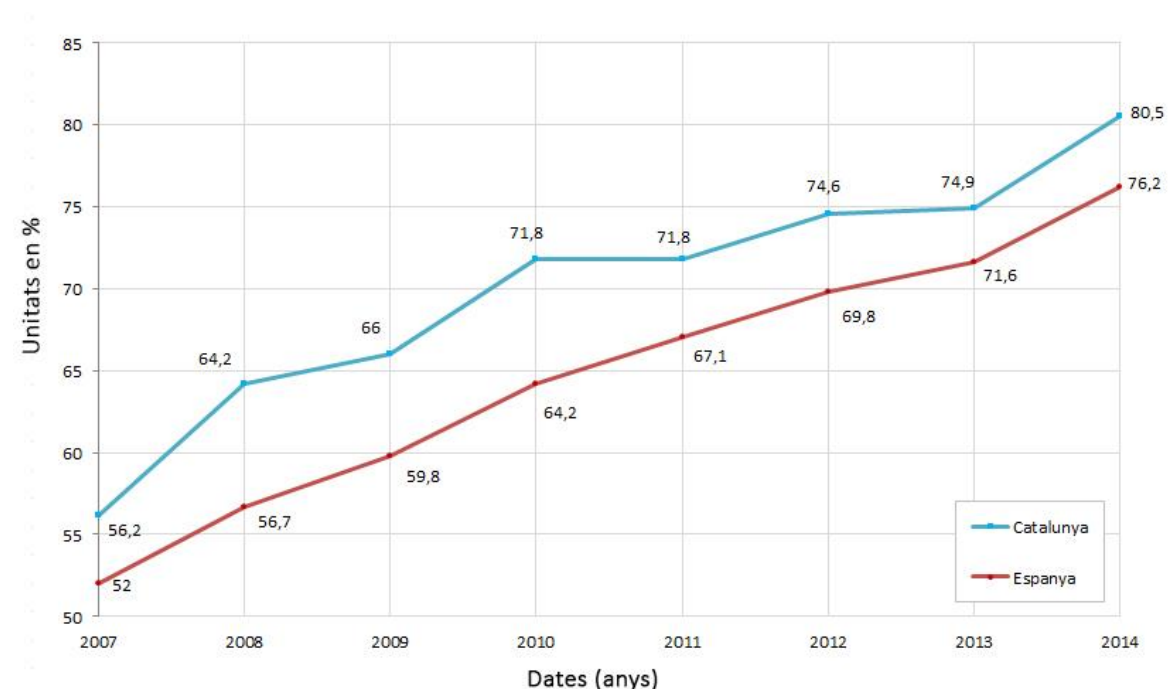
Marta Comas diplomada en Enginyeria Tècnica Industrial especialitat Química Industrial a la UPC de Vilanova i la Geltrú, posteriorment formada amb cursos de HTML5, CSS3, Javascript, Adobe Photoshop i Adobe Illustrator, té els coneixements necessaris per realitzar dissenys avantguardistes. Ha realitzat treballs web destacats com la nova web de Novallars, la web del esdeveniment a l'Espluga de Francolí, El Vi Fa Sang, la web del pintor Pere Busquet, la web Controles per la Diputació de Barcelona entre altres per l'estudi Sonosmedia SCP, la web d'anestèsia pediàtrica, la web del congrés màquina eina (*Máquina-Herramienta*) per l'estudi Lankor SL, la nova web mòbil de Fagor i la web de Formatges Aranburu per l'estudi Wegetit, guies turístiques com la de Soria per l'empresa Zureleku SL, les feines realitzades anteriorment li donen l'experiència professional necessària per emprendre aquest projecte.

3.6. Investigació de mercat

3.6.1. Definició del sector

L'institut d'Estadística Català ens indica que el sector de les NTIC és un sector que no deixarà de créixer, té una projecció de futur a l'alça, més i més persones es connecten cada dia per veure les últimes notícies, per veure les millors ofertes, Internet ens ofereix preus més baixos que algunes botigues, sempre hi pots trobar ofertes o productes que en el teu entorn no estan a l'abast.

- Ús d'Internet, persones de 16 a 74 anys entre els anys 2007-2014 (11):



Gràfic 5: Elaboració pròpia del gràfic a partir de les dades proporcionades per l'Institut d'Estadística Català a partir de l'Enquesta sobre equipament i ús de tecnologies de la informació i la comunicació en les llars del *Instituto Nacional de Estadística (INE)*.

Segons aquest gràfic en 7 anys hem passat d'un 56,2% a un 80,5% de la població d'entre 16 i 74 anys que fan servir Internet habitualment a Catalunya i un 76,2% a Espanya l'any 2014, veient aquestes xifres podem deduir que és un sector en plena expansió, on any rere any anirà creixent fins arribar a totes les llars.

Com empresa hem d'aprofitar aquest creixement que ha experimentat l'ús d'Internet, farem campanyes publicitàries, explicant les avantatges que té una pàgina web i quants usuaris potencials poden arribar a veure-la.

Amb la crisi actual que vivim molta gent busca una sortida a la desocupació, per nosaltres la sortida està a internet, pots vendre els teus coneixements, manualitats o productes, idees, el cost inicial és petit (cost d'una pàgina web bàsica, treballant des de casa) comparat amb el benefici futur que es pot aconseguir, i sempre existeix la possibilitat d'ampliar el negoci, millorant la pàgina i si s'escau obrint un local o una oficina.

Al llarg de la història, els temps de crisi sempre han estat temps de grans oportunitats:

- *Facebook* i *LinkedIn* es van llançar just després de la crisi de les start-ups d'internet l'any 2000.
- *Apple*, *FedEx*, *Microsoft*, dècada dels anys 70, final de la guerra de Vietnam, crisi energètica.

3.6.2. Definició de la competència

3.6.2.1. Competència directa

- A la Conca de Barberà hi ha 4 empreses d'aquest sector donades d'alta:

XDCreacions (Montblanc), com a competència directa, és l'única empresa que pot oferir els mateixos serveis que nosaltres dins de la comarca, la seva especialització i orientació de serveis és el disseny gràfic, el desenvolupament web és secundari i el subcontracten o col·laboren amb persones externes (*freelance*). L'ajuntament de Montblanc compte amb ells per fer tota la cartellera, el disseny de díptics o tríptics de les festes pròpies del poble, les webs de l'ajuntament i arrel d'aquesta vinculació tota la comarca els coneix. Estem mantenint converses per una relació futura.

Édisseny (Montblanc), és una empresa de nova creació, realitza sobretot disseny gràfic, oferirem un acord per treballar junts i realitzar el desenvolupament i la maquetació web dels seus clients.

Diversalia (Serral), és una empresa ubicada a Serral, la web que tenen no dona massa informació, però les webs realitzades ja no estan en ús, i les webs d'exemples no les han fet ells mateixos, això ens porta a pensar que han deixat de costat aquesta activitat, realitzen reparacions d'ordinadors, cursos, alguns enllaços a dossiers o fotografies no funcionen, tenen un apartat on ofereixen perfils metàl·lics, plegat de xapa, donen a entendre que s'estan dedicant a altres activitats.

Agt Renting Web S.L. (Montblanc), no tenen pàgina web, apareixen a totes les webs on podem buscar empreses, ens hem decidit a trucar al telèfon que hi apareix i ens han contestat com a casa particular, no es dediquen a aquesta activitat.

- A la província de Tarragona trobem:

Ideadisseny (Valls), la seva pàgina web en particular està sense acabar, hi ha 4 seccions on hi ha el missatge "Properament...", no és *responsive*, les webs que apareixen en el seu portafoli moltes ja no existeixen, i les que encara funcionen, algunes estan fetes amb flash, altres amb taules, no n'hi cap que sigui *responsive*, són fetes fa bastants anys.

Granota.net (Reus), han renovat la web al desembre de 2014, realitzada amb Bootstrap, realitza webs per tot el territori espanyol, realitza webs d'elaboració pròpia, també fa servir plantilles, Joomla com a CMS en algunes ocasions, en les últimes webs fa servir Bootstrap com a marc de treball.

Avellana Digital (Reus), la web és adaptativa, però no *responsive*, hi ha seccions de la web que al mòbil intel·ligent no es veuen bé, la tipografia queda massa petita i algunes taules es tallen i no pots veure quina informació contenen. Apart de webs elaborades per ells mateixos, tenen bastantes que fan servir Prestashop, Drupal, wordpress com a CMS, em trobat una realitzada amb Skeleton és un marc de treball com Bootstrap però molt més limitat, algunes pàgines antigues encara en funcionament fan servir flash i/o taules. No totes les webs són *responsive*, algunes són adaptatives, i d'altres no s'adapten als nous dispositius.

Web Red (Reus), la seva web no és *responsive*, cap dels seus treballs ho és, alguna web és adaptativa, però hi ha apartats que no acaben de veure's bé en el mòbil intel·ligent ja que no està definida la finestra gràfica pels diferents dispositius, a part de realitzar webs d'elaboració pròpia, també fa servir Prestashop, Joomla i Wordpress com a CMS's, en les webs mes antigues taules + flash.

De les empreses analitzades és l'única web que hem trobat amb taula de preus a Tarragona:



web red	
Página Web Estática	245 €
Página Web de contenido estático.	IVA no incluido
Página Web Dinámica	495€
Página Web de contenido dinámico y modificable por el usuario.	IVA no incluido

Imatge 12: Preus de disseny i desenvolupament web de l'empresa Web Red

- A la província de Lleida (Tàrrrega) trobem:

Process, és una empresa que es dedica a la prestació de serveis informàtics de tot tipus, venda d'equips, desenvolupament de software a mida, servei tècnic i a més a més realitzen webs orientades a l'allotjament i la restauració principalment, la seva web no és *responsive*, no tenen exemples de treballs webs realitzats.



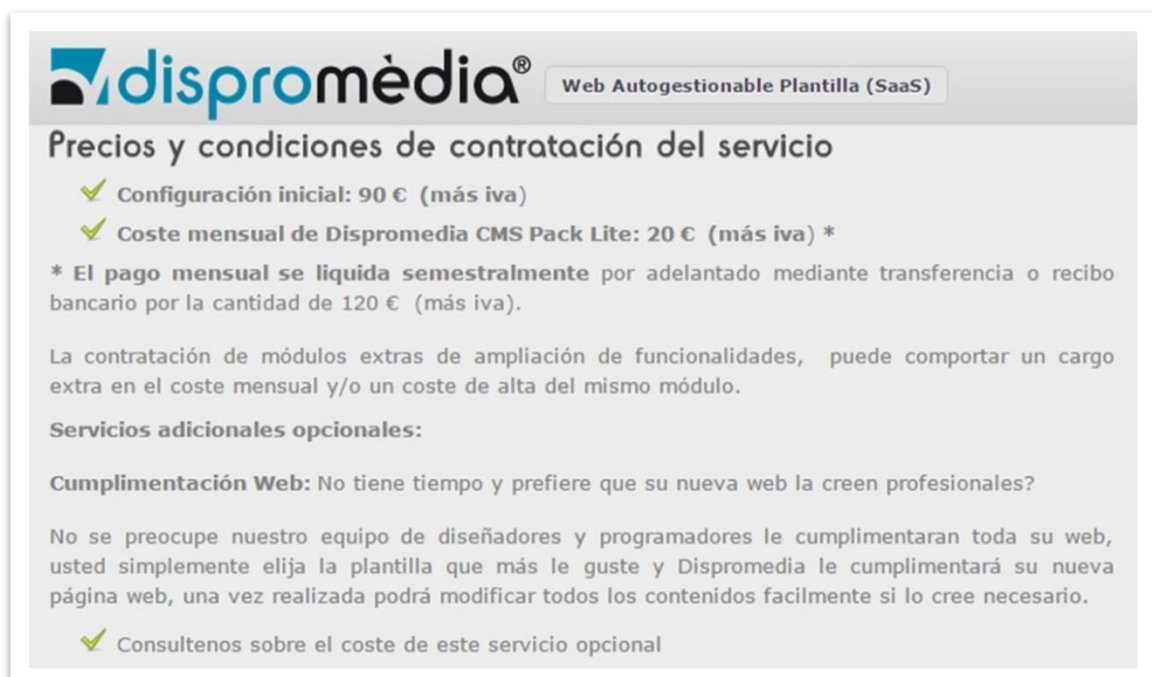
process DISEÑO WEB HOTELES Y CASAS RURALES		
MODALIDAD WEB ALQUILER PVP MENSUAL DESDE: 90 € + IVA PVP ALTA: 180 € + IVA	MODALIDAD WEB-AVANZADA (1 solo pago) PVP DESDE: 590 € + IVA	PROMOCIÓN ONLINE PVP ANUAL DESDE: 990 € + IVA

Imatge 13: Preus de disseny i desenvolupament web de l'empresa Process

13 Softdesk S.C. – fent una recerca exhaustiva no hem trobat evidències de la seva existència en l'actualitat.

Dispromedia, la seva web no és *responsive*, realitzen webs sota plantilles i cms propi anomenat SAAS, també tenen webs realitzades amb Bootstrap i botigues en línia realitzades amb <http://www.zen-cart.com>, les últimes webs realitzades són *responsive*.

No disposa de taula de preus de disseny i desenvolupament web, però sí del seu cms propi:



dispromedia [®]	Web Autogestionable Plantilla (SaaS)
Precios y condiciones de contratación del servicio	
✓ Configuración inicial: 90 € (más iva)	
✓ Coste mensual de Dispromedia CMS Pack Lite: 20 € (más iva) *	
* El pago mensual se liquida semestralmente por adelantado mediante transferencia o recibo bancario por la cantidad de 120 € (más iva).	
La contratación de módulos extras de ampliación de funcionalidades, puede comportar un cargo extra en el coste mensual y/o un coste de alta del mismo módulo.	
Servicios adicionales opcionales:	
Cumplimentación Web: No tiene tiempo y prefiere que su nueva web la creen profesionales?	
No se preocupe nuestro equipo de diseñadores y programadores le cumplimentaran toda su web, usted simplemente elija la plantilla que más le guste y Dispromedia le cumplimentará su nueva página web, una vez realizada podrá modificar todos los contenidos facilmente si lo cree necesario.	
✓ Consultenos sobre el coste de este servicio opcional	

Imatge 14: Preus de contractació del CMS propi de l'empresa Dispromedia

Gespro Informàtics - <http://www.piensavirtual.com/> - la seva web és *responsive*, la secció de plantilles hi ha barra de desplaçament lateral, aquest recurs és millor no fer-lo servir, ja que al mòbil intel·ligent és molt incòmode moure't. Són especialistes en botigues en línia, realitzen gairebé tots els dissenys a partir de plantilles, utilitzen <http://www.zen-cart.com> com a plataforma de comerç en línia i Joomla com a CMS.

La taula de preus de les botigues en línia.



piensa virtual Especialistas en tiendas online			
Inicio	Plantillas	Ejemplos de tiendas	Comparativa
Contactar			Blog
TIENDA BÁSICA	TIENDA EXPRESS	TIENDA AVANZADA	TIENDA PREMIUM
19€	30€	48€	60€
PRECIO MENSUAL	PRECIO MENSUAL	PRECIO MENSUAL	PRECIO MENSUAL
Contactar	Contactar	Contactar	Contactar

Imatge 15: Preus de la disseny i desenvolupament de botigues en línia de l'empresa Gespro Informàtics

Al ser una quota mensual pot sortir car a llarg termini.

3.6.2.2. Competència indirecta

Encara que NetConca s'ubica en un entorn rural, també s'han de tenir en compte les opcions que ofereixen altres empreses de contractació en línia, aquestes empreses ofereixen productes de baix cost.

Hi ha 2 tipus d'empreses, les empreses que et realitzen la web i les empreses en que contractes el servei però ets tu mateix qui gestiona i realitza la web.

- Exemples d'empreses que realitzen webs i introdueixen contingut (limitat) a baix preu:

Tu Web Low Cost, la seva web és *responsive*, treballen amb Wordpress com a CMS i plantilles.

Taula de preus de disseny i desenvolupament web:



Imatge 16: Preus de disseny i desenvolupament web de l'empresa tuweblowcost.com

La introducció de contingut és limitada en les dues primeres ofertes, la tercera oferta segons llegim la introducció de contingut és il·limitada, però hi ha un asterisc que ens indica que el preu és l'inicial, del que parteix, si seguim llegint la pàgina realment ens pot augmentar molt el preu (de qualsevol de les ofertes) ja que hi ha molts mòduls a afegir per ampliar la web. En cap cas ens informa de quan costa l'allotjament i el domini anualment, en parla només del registre.

Taula de preus de botigues en línia:



Imatge 17: Preus de disseny i desenvolupament de botigues en línia de l'empresa Tu Web Low Cost

En les botigues en línia tenen un preu d'alta i després un rebut mensual bastant baix, mirant les opcions a afegir veiem que no estan integrats ni la galeria d'imatges, ni el registre d'usuaris, ni la passarel·la de pagament (en cap moment menciona algun tipus de pagament, com pot ser transferència bancària o plataformes de pagament en línia com Paypal), realment sense aquets mòduls no podem parlar d'una botiga en línia, podríem parlar d'un catàleg amb preus i descripcions on posar-te en contacte amb el propietari i realitzar la gestió de venda a través de correus electrònics o trucades telefòniques, però no podem parlar de botigues en línia literalment.

Taula de preus de posicionament SEO, SEM, SocialMedia (xarxes socials)

The screenshot shows the website 'tuweb lowcost.com' with a header in Spanish: 'Bienvenid@ a **tuweblowcost** donde tus proyectos se hacen realidad' and 'Selecciona el paquete de **diseño web low cost** que más se adapte a ti'. Below the header, there are three pricing cards:

Posicionamiento SEO	Posicionamiento SEM	Social Media
45*€ <small>*desde 45€ al mes</small>	30*€ <small>*desde 30€ al mes</small>	20*€ <small>*desde 20€ al mes</small>

Imatge 18: Preus de posicionament de l'empresa Tu Web Low Cost

En els preus anteriors de disseny i desenvolupament web i de botigues en línia inclou un apartat de “posicionament bàsic SEO” això en indica que instal·laran un mòdul de Wordpress de posicionament. Però no revisen textos ni el localitzador de recursos uniforme (*uniform resource locator* o URL). En els millors dels casos 45€ al mes poden ser 2h de feina, però això no és suficient, ja que s'hauria de parlar com a mínim de 2h setmanals, el posicionament SEO es realitza revisant els textos introduïts, revistant les URL's perquè siguin amigables, significa tocar el sistema i això sempre és complicat.

Ja veiem que no són preus únics, són els preus base dels que parteix el client, si volem un posicionament complert pot augmentar de forma considerable el cost final.

My Web Low Cost, la web és *responsive*, treballen amb Wordpress com a CMS i plantilles.

Taula de preus de disseny i desenvolupament web:



 myweb lowcost / ¿Hablamos? 962 061 095 <small>de lunes a viernes de 10:00 a 18:00</small>		
WEB INICIO <small>Opción económica</small>	WEB PRESENCIA <small>Opción recomendada</small>	AUTO GESTIONABLE <small>Autogestione su web</small>
Precio total 270€	Precio total 360€	Precio total 480€
Ver plan	Ver plan	Ver plan

Imatge 19: Preus de disseny i desenvolupament web de l'empresa My Web Low Cost.

En aquesta taula de preus, hi ha inclòs 120€ anuals de manteniment dedicats a l'allotjament, domini i manteniment del servidor.

Hem d'estar al cas quan mirem aquests tipus de webs ja que semblen preus molt baixos però sempre s'ha de mirar que inclou o no inclou i que ens costa el que no inclou. Tenen mòduls per instal·lar de notícies/blog.

L'opció de *Web Inicio* no és vàlida en aquets moments segons el nostre criteri ja que no inclou l'optimització per diferents dispositius, les altres opcions si que ho fan.

Web Inicio i *Web Presencia* no tenen inclòs un gestor de continguts, des del nostre criteri si es fa servir Wordpress com a CMS ja incorpora un gestor de continguts i no suposa un increment de cost. Les webs que es realitzen a mida bàsiques sense ajuda de CMS, és habitual que no es desenvolupi un gestor de continguts, però no és el cas d'aquesta empresa.

Taula de preus de botigues en línia:



The image shows a screenshot of the 'myweb lowcost' website. At the top left is the logo with a green arrow pointing down. To the right of the logo is the text '¿Hablamos? 962 061 095' and 'de lunes a viernes de 10:00 a 18:00'. Below this, there are three columns representing different store types: 'TIENDA INICIO Comercio electrónico', 'TIENDA PRESENCIA Comercio electrónico', and 'TIENDA TOTAL Comercio electrónico'. Each column displays a 'Precio total' and a 'Contratar' button. The prices are 700€, 1250€, and 1500€ respectively.

TIENDA INICIO Comercio electrónico	TIENDA PRESENCIA Comercio electrónico	TIENDA TOTAL Comercio electrónico
Precio total 700€	Precio total 1250€	Precio total 1500€
Contratar	Contratar	Contratar

Imatge 20: Preus de disseny i desenvolupament de botigues en línia de l'empresa My Web Low Cost

Les opcions d'aquestes ofertes són realment molt complertes, la més econòmica no contempla un panell administratiu, així que la introducció de productes s'ha de demanar a l'empresa realitzadora de la botiga amb un preu afegit. Hi ha una opció no disponible en la *tienda inicio* que s'anomena combinació de productes, aquest concepte s'aplica quan d'un producte hi ha a la venda més d'una opció, en el cas de camisetes, les talles, en el cas d'aliments, el pes, per posar uns exemples. Seria una botiga molt senzilla, sempre hi ha la possibilitat d'ampliar.

En aquest apartat no ens indica el preu de l'allotjament, suposarem que serà el mateix que l'anterior, 120€ anuals.

Web 300, la seva web no és *responsive*, treballen amb Wordpress actualment i Joomla en les més antigues com a CMS's i plantilles.

Preus Web 300:



The image shows a promotional graphic for 'Web 300'. At the top, the text 'web 300.es' is displayed in a large, blue, 3D-style font. Below this, there is a lightbulb icon followed by the text 'SU WEB POR 300' in a bold, blue font. Underneath, a paragraph in Spanish explains the offer: 'Web por 300 euros está asociado a una cuota de mantenimiento mensual en la que se incluye: mantenimiento, posicionamiento web, alojamiento y dominio, de 24,90€/mes (298,980€/año).'.

Imatge 21: Preu de disseny i desenvolupament web de l'empresa Web 300

Son webs molt bàsiques, tenen diferents mòduls a afegir, botigues en línia, xarxes socials, gestor de continguts/notícies i molts més.

Segueixen sense donar accés a un gestor de continguts que ja existeix, des del nostre criteri no és una bona pràctica, si es fa servir un CMS, el client ha de poder tenir accés.

Tu Página Web Económica, la web no és *responsive* i realitzada amb taules i flash, utilitza dissenys propis o comprats depenen de la opció escollida.

Taula de preus de tots els serveis que ofereixen:



PÁGINA WEB LOW COST 1
- Web basada en alguno de nuestros diseños
PRECIO: 220 euros + IVA (único pago)

PÁGINA WEB LOW COST 2
- Tienda online basada en alguno de nuestros diseños Tecnología OsCommerce
PRECIO: 425 euros + IVA (único pago)

PÁGINA WEB LOW COST 3
- Tienda online basada en plantillas Oscommerce en www.templatemonster.com
PRECIO: 550 euros + IVA (único pago)

PÁGINA WEB LOW COST 4
- Web basada en plantillas www.templatemonster.com
PRECIO: 525 euros + IVA (único pago)

Imatge 22: Preus de disseny, desenvolupament i botigues en línia de l'empresa Tu Página Web Económica

En totes les opcions donen accés al gestor de continguts, Utilitzen CMS i plantilles. Les webs que hem pogut veure són de fa bastant temps, moltes utilitzen flash. Sembla que estan renovant la web, canviant-li el nom, www.evolucionaweb.es, encara està en desenvolupament.

En cap cas parla d'una quota d'allotjament, domini, manteniment. Tal com ens hem referit abans aquesta quota no és eludible.

- Exemples d'empreses que t'ofereixen fer-te tu mateix la teva pròpia web:

Crea Tu Propia Web, la seva web està realitzada amb taules, les webs d'exemple també estan realitzades amb taules, fan servir una única plantilla, canviant colors i text, no creiem que sigui una web de referència.

Taula de preus:



 Plan FREE	 Plan GOLD	 Plan PRO
ELEGIR	ELEGIR	ELEGIR
✓ Tu dirección web será: tudominio.creatupropiaweb.com (en el próximo paso podrás elegir tu dominio)	✓ Tu dirección web será: www.tudominio.com (en el próximo paso podrás elegir tu dominio .com .org .net .info .biz .tel o .name)	✓ Tu dirección web será: www.tudominio.com (en el próximo paso podrás elegir tu dominio .com .org .net .info .biz .tel o .name)
✓ Tendrás hasta 4 secciones en tu sitio	✓ Tendrás hasta 50 secciones en tu sitio	✓ Un diseñador se encargará de hacer tu web de forma personal cumpliendo todas tus expectativas!
✓ Sistema Creatupropiaweb Autogestionable	✓ Sistema Creatupropiaweb Autogestionable	✓ Incluye todas las características del PLAN GOLD y además:
✓ Con Publicidad de Creatupropiaweb en tu sitio	✓ 10GB de Transferencia	✓ Hasta 5 secciones en tu sitio web y 20 fotos (averigua presupuesto por más secciones o fotos).
	✓ Incluye Carrito de Compras y catálogo	✓ Ejemplos de sitios PRO: www.riclem.com www.fotonaturalezaviva.com
	✓ Casillas de Email con tu dominio ILIMITADAS Ej: tunombre@tudominio.com	
	✓ Sin publicidad de Creatupropiaweb	
Costo del Plan: GRATIS	Costo del Plan: EUR 50 Anuales	Costo del Plan: EUR 107.- el primer año. Luego EUR 50.- por año.

Imatge 23: Preus de disseny, desenvolupament i botigues en línia de l'empresa Crea Tu Propia Web

Els preus són molt econòmics, sembla que ofereixen grans avantatges però actualment serien webs amb un retràs de disseny de 10 anys.

3. Oportunitat de negoci i anàlisi extern i intern

Wix, tenen dissenyada la finestra gràfica pels diferents dispositius, disposen d'un editor i plantilles pròpies.

Taula de preus segons l'opció escollida:

	eCommerce Ideal para Pequeñas Empresas	Unlimited Emprendedores y Freelancers	Combo Para Uso Personal	Connect Domain Lo Más Básico
MEJOR OPCIÓN Plan Anual Paga Menos	€16 ¹⁷ /mes <small>24,90-€ Ahorra 35%</small>	€12 ⁴² /mes <small>22,90-€ Ahorra 45%</small>	€8 ²⁵ /mes <small>42,90-€ Ahorra 35%</small>	€4 ⁰⁸ /mes <small>Este Plan Exhibe Anuncios de Wix</small>
Obtén US\$125 en Cupones	✓	✓	✓	—
Dominio Gratis	✓	✓	✓	—
Plan Mensual	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eliminar Anuncios de Wix	✓	✓	✓	✗
Almacenamiento	20GB	10GB	3GB	500MB
Ancho de Banda	10GB	ILIMITADO	2GB	1GB
Conecta tu Dominio	✓	✓	✓	✓
Carrito de Compras	✓	✗	✗	✗
Agrega un Favicon	✓	✓	✓	✗
Sitio Móvil sin Anuncios	✓	✓	✓	✗
Hosting GRATUITO	✓	✓	✓	✓
Google Analytics	✓	✓	✓	✓
Soporte Premium	✓	✓	✓	✓
Cupón de Google Adwords*	US\$75	US\$75	US\$75	✗
Cupón de Anuncios de Facebook*	US\$50	US\$50	US\$50	✗

Imatge 24: Preus de disseny, desenvolupament i botigues en línia de l'empresa Wix

L'opció gratuïta incorpora publicitat al teu espai web d'ells mateixos i el domini de la web seria *exemple.wix.es*, sense domini propi.

En totes les opcions domini i allotjament ho indiquen com a gratuït, la quota mensual ja cobreix aquesta despesa. Es poden escollir al voltant de 500 plantilles diferents.

1 and 1, una plataforma molt semblant a la de Wix, sistema propi amb plantilles, a demés de ser un proveïdor professional d'allotjaments i dominis.

Taula de preus de les diferents opcions:

1&1	Fácil de usar	Fácil de configurar	Éxito en Internet
		Recomendado	
BÁSICO Para crear una página web actual	AVANZADO Para conseguir un Marketing Online profesional	PREMIUM Para un eCommerce profesional	
PRUÉBALO GRATIS DURANTE 30 DÍAS Después 9,99 € al mes*	PRUÉBALO GRATIS DURANTE 30 DÍAS Después 14,99 € al mes*	PRUÉBALO GRATIS DURANTE 30 DÍAS Después 19,99 € al mes*	
Continuar >	Continuar >	Continuar >	
✓ Todo lo que necesitas para crear una página web profesional	✓ Todo lo que necesitas para crear una página web profesional	✓ Todo lo que necesitas para crear una página web profesional	
	✓ Marketing Online y Social de éxito con Google, Facebook y otros	✓ Marketing Online y Social de éxito con Google, Facebook y otros	
		✓ Solución de tienda online para vender en Internet con la máxima seguridad	

Imatge 25: Preus de disseny, desenvolupament i botigues en línia de l'empresa 1and1

Són preus sense IVA inclòs. L'asterisc ens indica que el domini és gratuït durant el període de prova, un cop finalitzat aquest període es cobra anualment al cost que tingui en el moment de efectuar el cobrament.

Podem veure que són preus mensuals, són molt econòmics, són preus per gent que no sap distingir entre una web professional i una creada amb aquest tipus de plataformes, en concret 1and1 té 140 plantilles i no són *responsive*, per tant es paguen unes quotes molt baixes però la web creada no val pels diferents dispositius del mercat.

Web Node, és una pàgina de creació de pàgines web igual que 1 and 1 o wix, sistema propi i plantilles, la seva pàgina no és *responsive*, però tenen una pàgina que detecta si entres amb un dispositiu mòbil intel·ligent i entres a una pàgina alternativa m.webnode.com, aquesta solució l'han seguit algunes empreses, però és més cara de mantenir, ja que si realitzes canvis els has de fer per dues webs diferents.

Taula de preus disseny i desenvolupament web, personal i empresarial:

[Web personal](#)

[Web Empresarial](#)

[Tienda online](#)

[Dominios](#)

Profesional

Desde **16,65 €** al mes

Para los más exigentes

- 5000 MB de espacio
- Tráfico ilimitado
- 100 cuentas de correo
- Versión para móviles
- Usa tu dominio propio
- Atención al cliente Premium
- Noticias y artículos
- Listas
- Personalizar pie de página
- Múltiples idiomas
- Protección por contraseña
- Copia de seguridad y Recuperación
- Versión sin conexión

Estándar

Desde **9,95 €** al mes

El favorito

- 2000 MB de espacio
- 10 GB de tráfico
- 20 cuentas de correo
- Versión para móviles
- Usa tu dominio propio
- Atención al cliente Premium
- Noticias y artículos
- Listas
- Personalizar pie de página
- Múltiples idiomas
- Protección por contraseña

Mini

Desde **4,95 €** al mes

Empiezo con los negocios

- 500 MB de espacio
- 3 GB de tráfico
- 3 cuentas de correo
- Versión para móviles
- Usa tu dominio propio
- Atención al cliente Premium
- Noticias y artículos

Imatge 26: Preus de disseny i desenvolupament web de l'empresa Web Node

Les opcions Web personal i Web Empresarial tenen els mateixos preus, les característiques són més amples al paquet Web Empresarial, des del nostre criteri si ofereixes els mateixos preus, es poden oferir les mateixes característiques.

Taula de preus de botigues en línia:



Profesional	Estándar	Mini
Desde 33,35 € al mes	Desde 16,65 € al mes	Desde 6,65 € al mes
Para lo más exigentes	El más popular	Empleo con los negocios
4000 MB de espacio	1000 MB de espacio	300 MB de espacio
Tráfico ilimitado	20 GB de tráfico	3 GB de tráfico
100 cuentas de correo	20 cuentas de correo	1 cuenta de correo
ilimitado productos	1000 productos	100 productos
Versión para móviles	Versión para móviles	Versión para móviles
Tarjeta de crédito	Tarjeta de crédito	Tarjeta de crédito
Usa tu dominio propio	Usa tu dominio propio	Usa tu dominio propio
Atención al cliente Premium	Atención al cliente Premium	Atención al cliente Premium
Copia de seguridad y Recuperación	Copia de seguridad y Recuperación	Copia de seguridad y Recuperación
Estadísticas de negocio	Estadísticas de negocio	
Variantes en los productos	Variantes en los productos	
Personalizar pie de página	Personalizar pie de página	
Comparadores de precios	Comparadores de precios	
Importar / Exportar	Importar / Exportar	
Protección por contraseña		
Versión sin conexión		

Imatge 27: Preus de botigues en línia de l'empresa Web Node

En els preus de la botiga en línia veiem que hi ha limitació de productes, a l'opció més econòmica hi pots posar 100 productes, no pots oferir variants dels productes, exemple si vens una camiseta les talles serien les variants, així que si en tens 150 productes individuals has d'anar a l'opció intermitja amb un cost 2,5 vegades superior.

L'espai en disc que ofereixen en l'opció més econòmica és limitat ja que hi entra el correu, factures, albarans, anuncis que vulguis realitzar amb imatges, a més de les fotos que vulguis ensenyar de cada producte.

3.6.2.3. Resum anàlisis de la competència

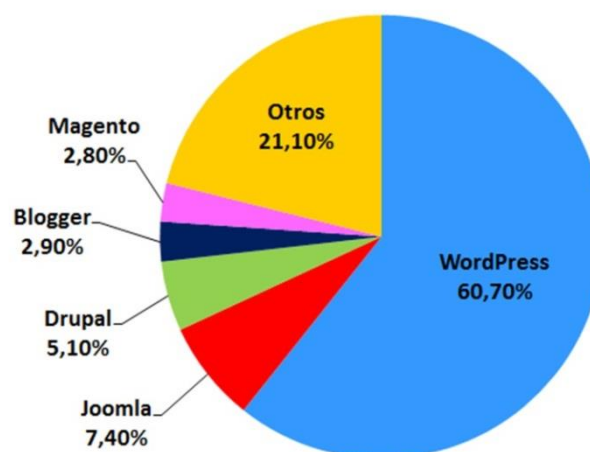
La conclusió sobre la competència directa és que queden poques empreses que realment puguin competir amb la qualitat dels nostres serveis. Les que s'ubiquen a la Conca de Barberà són empreses de disseny i per tant poden ser un bon complement a la nostra activitat en lloc d'una competència. Com a competència real ens trobem amb Granota.net, Avellana digital, Dispromedia i Gespro Informàtics.

La conclusió sobre les plataformes en línia és que no són una opció professional. Atreuen als clients amb preus baixos però tenen inconvenients molt importants:

- Un cop realitzat el portal web no es poden afegir mòduls.
- Els dissenys són molt limitats, alguns ni tan sols són *responsive*.
- El temps de càrrega és molt lent, ja que en un mateix servidor hi ha milers de pàgines web.
- Els cercadors no indexen bé les pàgines realitzades amb aquest tipus de plataformes, a causa del tipus de plantilles, al codi que utilitzen no s'ajusta a les especificacions del W3C.
- No pots exportar la teva web a una altra plataforma, si vols canviar, has de refer la teva pàgina web en la nova plataforma des de l'inici.

Hem vist que moltes empreses fan servir CMS per portar a terme els seus projectes, hem realitzat una recerca per saber quin grau d'utilització tenen els més coneguts.

CMS's més utilitzats – *World Wide Web Technology Surveys*



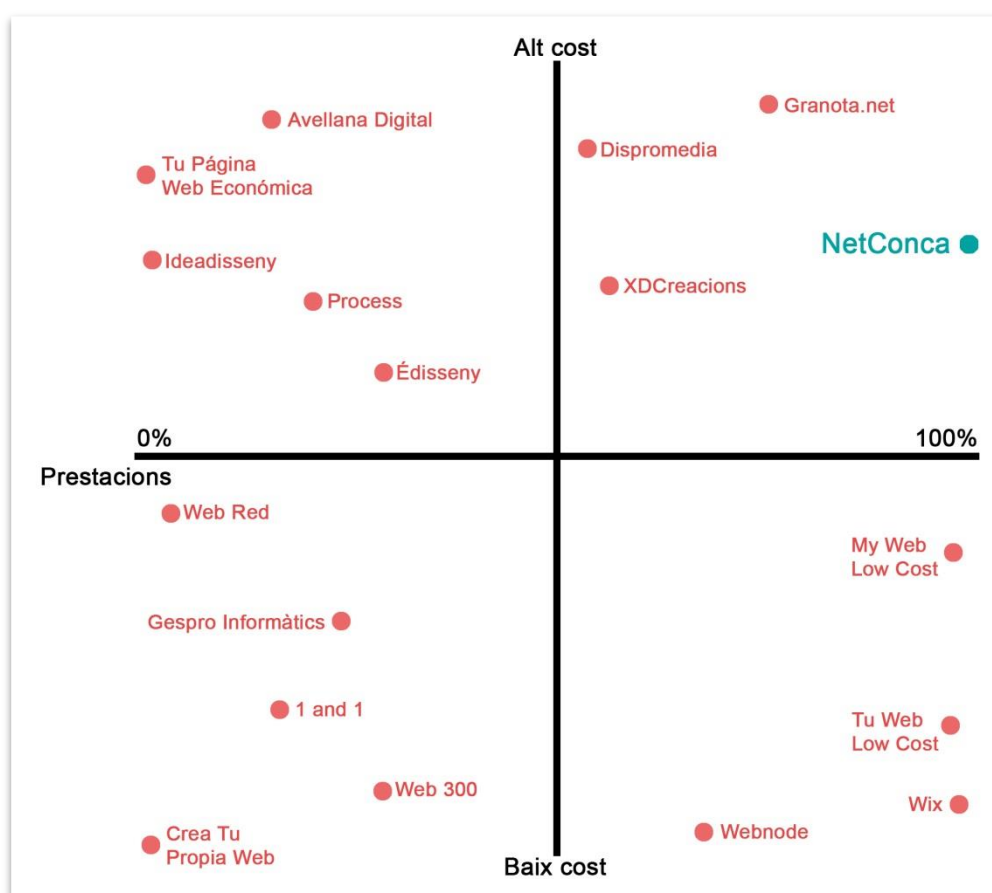
Gràfic 6: Gràfic realitzat a partir de les dades extretes de w3techs.com febrer 2015

També hi ha Gestors de Continguts de pagament, però aquests solen ser molt cars, estan dirigits a grans corporacions.

Microsoft Sharepoint - desenvolupat amb la tecnologia .net, en l'Àmbit empresarial és el que millor s'adapta a les seves suites, com office per exemple.

Vignette – Desenvolupat en Java és un producte de l'empresa canadensa Opentext. Portals de l'administració pública a Espanya estan desenvolupats amb aquest producte, la pàgina del Govern d'Aragó és un exemple.

- Mapa de posicionament de la competència



Imatge 28: Creació pròpia del mapa de posicionament segons l'estudi realitzat sobre la competència existent

Com ha eix horitzontal em volgut plasmar dues variants, la utilització d'estàndards web i la quantitat de productes diferents que poden oferir les empreses, ja que hi ha empreses que ofereixen productes molt específics.

NetConca s'ha de situar en el quadrant superior dret, un cost mitjà-alt i oferint totes les garanties sobre estàndards web. També oferirà tot tipus de productes, sense tancar cap opció.

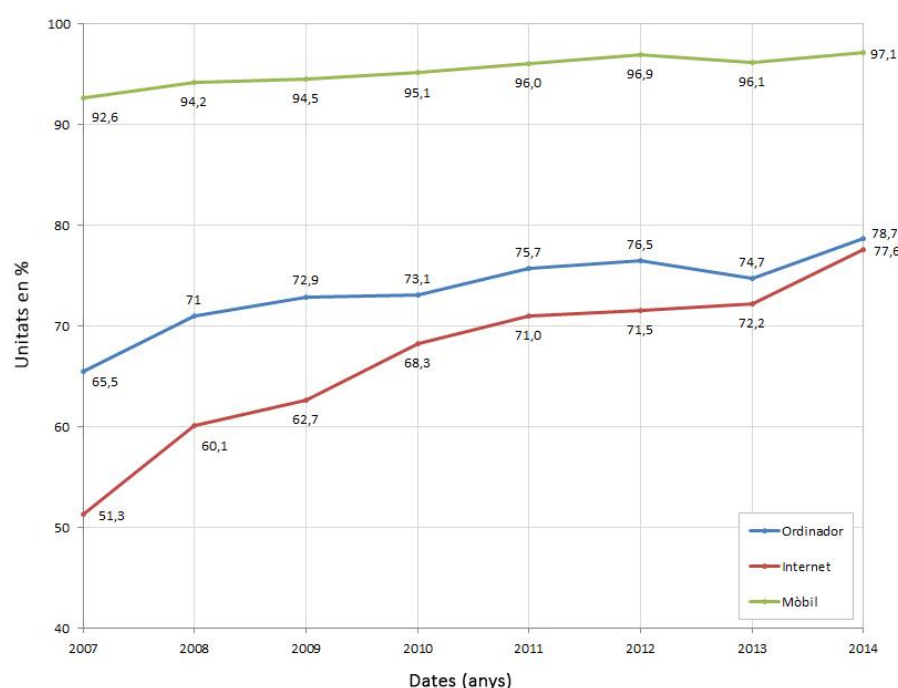
3.6.3. Públic objectiu i mercat potencial

Ja que la demanda dels nostres serveis provenen d'una demanda derivada directament de les persones que utilitzen els medis digitals i el comerç electrònic, primer farem una valoració estadística de l'ús i tinença de TIC a les llars catalanes i posteriorment de l'ús del comerç electrònic.

3.6.3.1. Equipament TIC a les llars

L'institut d'estadística de Catalunya ha recopilat una sèrie de dades durant els darrers anys sobre la tinença i ús de les TIC a Catalunya. Hem realitzat la consulta a nivell general de tota Catalunya i després a per comarques i àmbits on es troba la Conca de Barberà.

- Gràfic sobre l'equipament TIC a les llars de Catalunya (11)



Gràfic 7: Elaboració pròpia del gràfic a partir de les dades proporcionades per l'Institut d'Estadística Català a partir de l'Enquesta sobre equipament i ús de tecnologies de la informació i la comunicació en les llars del *Instituto Nacional de Estadística (INE)*.

En el gràfic 7 podem veure una evolució positiva sobre la tinença d'ordinador i internet a les llars catalanes, en els darrers 2 anys la tinença d'ordinador va molt lligada amb tenir connexió a Internet.

Moltes dades de demografia de l'Institut d'Estadística Català són referenciades en l'any 2011, per tant el nostre estudi sobre tinença de TIC a les llars es basarà en dades d'aquest any.

- A la Conca de Barberà i àmbits que la envolten (12), els indicadors són:

Comarca	Tinença d'ordinador	Connexió a Internet	Telèfon mòbil
Conca de Barberà	76,6	73,1	95,4
Àmbits	Tinença d'ordinador	Connexió a Internet	Telèfon mòbil
Camp de Tarragona	73,4	70,7	95,2
Ponent	74,7	72,6	96,8
Comarques Centrals	79,4	77,5	96,2

Taula 3: Xifres d'equipament TIC a les llars, comarques i àmbits, dades demogràfiques 2011, font: Institut d'Estadística Català. Unitats: % de llars amb algun membre de 16 a 74 anys.

La connexió a internet de la Conca de Barberà i àmbits que l'envolten és molt semblant a la totalitat de Catalunya, gràfic 7, encara que és una comarca rural no es queda enrere en la tinença de TIC a les llars.

Les últimes dades demogràfiques de l'Institut d'Estadística Català són de l'any 2011. Realitzarem una aproximació d'aquest any dels consumidors potencials finals dels productes dels nostres clients.

- A Catalunya (13,14)

Llars a Catalunya	Persones (15-74 anys)	Persones/Llar
2.944.944 unitats	5.666.369 unitats	1'92 unitats

Taula 4: Elaboració pròpia de la taula, dades oficials any 2011, font Institut d'Estadística Català. Estructura de les llars, Cens de població i habitatges de l'INE. Estructura de la població. Població per sexe i grups d'edat.

L'any 2011 l'accés a Internet era del 71% de les llars de Catalunya segons el gràfic 7.

71% de llars = 2.090.910 llars amb accés a internet

2.090.910 llars amb accés a internet per 1'92 persones/llar = 4.023.122 persones

L'any 2011 **els nostres clients** podrien tenir com a potencials **consumidors finals** dels seus productes a **4.023.122** persones només a Catalunya. Avui en dia la xifra podria arribar als 5 milions de persones.

- A la Conca de Barberà (15,16)

Llars a Conca de Barberà	Persones (16-64 anys)	Persones/Llar
8.375 unitats	13.440 unitats	1,60 unitats

Taula 5: Elaboració pròpia de la taula, dades oficials any 2011, font Institut d'Estadística Català. Llars. Total. Conca de Barberà. Estructura de la població. Població. Per sexe i grups d'edat. Comarques, àmbits i províncies.

L'any 2011 l'accés a Internet era del 73,1% de les llars.

73,1% de 8.375 llars = 6.122 llars amb accés a internet

6.122 llars amb accés a internet per 1'60 persones/llar = 9.825 persones

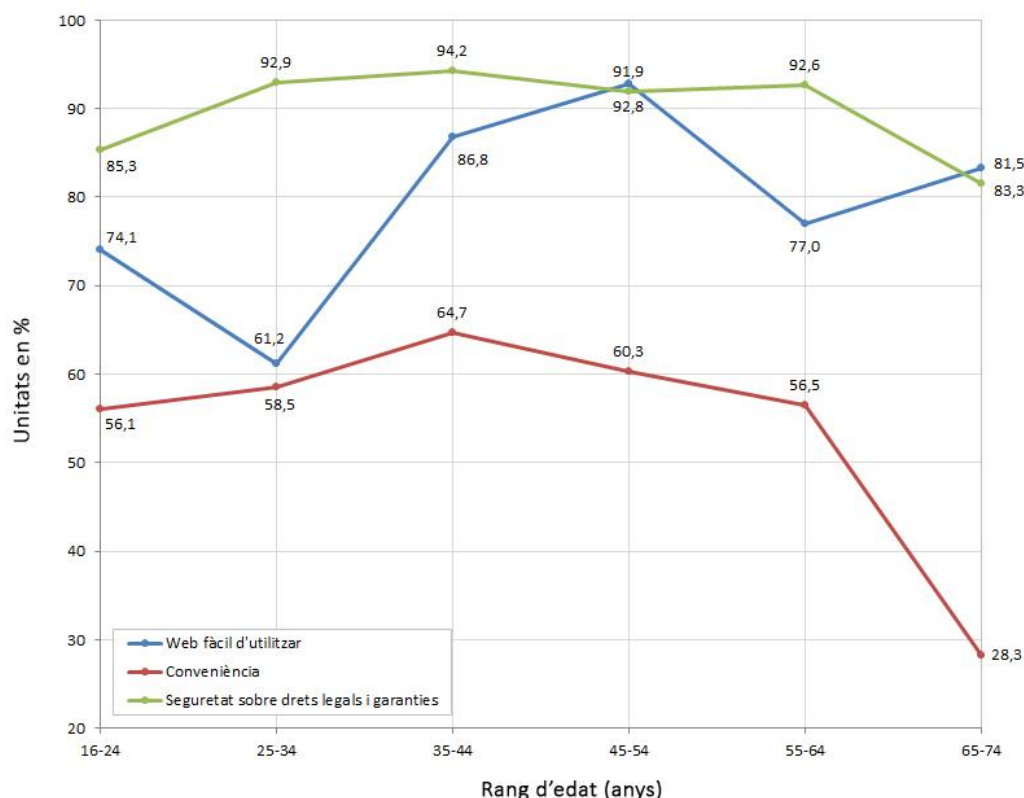
L'any 2011 **els nostres clients** podrien tenir com a potencials **consumidors finals** dels seus productes a **9.825** persones a la Conca de Barberà. Actualment revessarien les 10.000 persones

Nota: Són xifres aproximades per donar una idea als nostres clients del potencial que té internet. Les xifres de la Conca de Barberà arriben al rang d'edat fins als 64 anys, el següent tram compren des de els 65 anys en endavant i per això no l'hem inclòs. La població i el percentatge de llars amb accés a internet creix any rere any, així que estimem que per aquest any 2015 i pròxims la xifra final de consumidors potencials és més elevada.

3.6.3.2. Ús del comerç electrònic de la població.

L'institut d'Estadística Català (17) ens informa que un total de **2.363.364 persones** van realitzar compres per internet durant l'any 2013. D'aquest total de persones han valorat molt important determinats arguments a l'hora de comprar per internet.

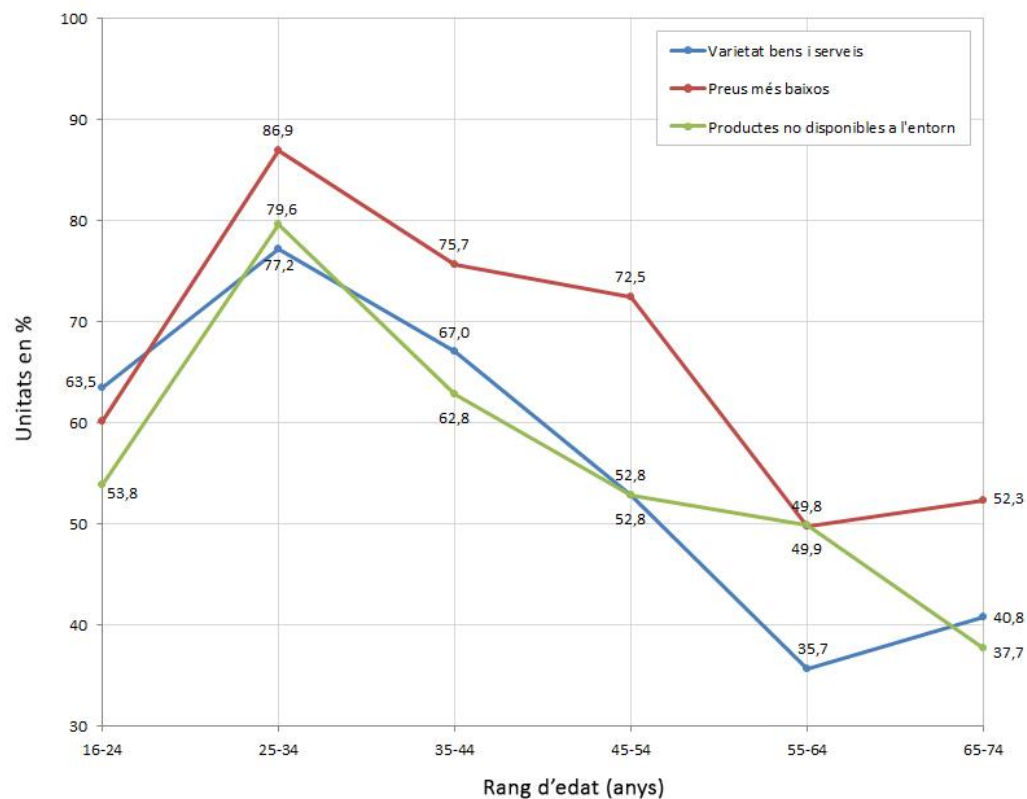
- Gràfic del tant per cent sobre la valoració dels arguments: Web fàcil d'utilitzar, Conveniència i Seguretat sobre drets legals i garanties:



Gràfic 8: Elaboració pròpia del gràfic, font Institut d'Estadística Català a partir de l'Enquesta sobre ús del comerç electrònic en les llars, any 2013.

En aquest gràfic s'aprecia que les persones que utilitzen el comerç electrònic valoren com a molt important que les webs visitades ofereixin garanties i drets legals. Les webs que són intuïtives i fàcils d'utilitzar són més valorades, és una dada a tenir en compte, ja que una pàgina enrevessada i difícil d'utilitzar pot distreure al possible usuari o comprador i que marxi a un altre lloc virtual.

- Gràfic del tant per cent sobre la valoració dels arguments: Varietat de bens i serveis, Preus més baixos, Productes no disponibles a l'entorn:



Gràfic 9: Elaboració pròpia del gràfic, font Institut d'Estadística Català a partir de l'Enquesta sobre equipament i ús de tecnologies de la informació i la comunicació en les llars, any 2013.

En aquest gràfic podem veure com les 3 variables van molt lligades. L'institut d'Estadística Català ens informa que el rang d'edat de 25-44 anys (un total de 1.323.457 persones) són els que més utilitzen el comerç electrònic, és la pròxima generació, d'aquí a poc temps gairebé tothom utilitzarà internet com a eina habitual a l'hora de buscar informació o comprar en línia. Aquest col·lectiu valora molt positivament la varietat de bens i serveis, preus baixos i productes no disponibles.

3. Oportunitat de negoci i anàlisi extern i intern

- A la Conca de Barberà i àmbits (18) que la envolten, els indicadors són:

Comarca	Ordinador	Internet	Correu electrònic	Compres a través d'Internet
Conca de Barberà	74,4	73,5	68,3	46,9
Àmbits	Ordinador	Internet	Correu electrònic	Compres a través d'Internet
Camp de Tarragona	77,3	75,8	71,0	51,0
Ponent	76,1	73,2	66,2	44,1
Comarques Centrals	72,8	76,4	68,8	40,9

Taula 6: Xifres d'ús d'ordinador i internet a les llars, comarques i àmbits, dades demogràfiques 2011, font: Institut d'Estadística Català. Unitats: % de persones de 16 a 74 anys.

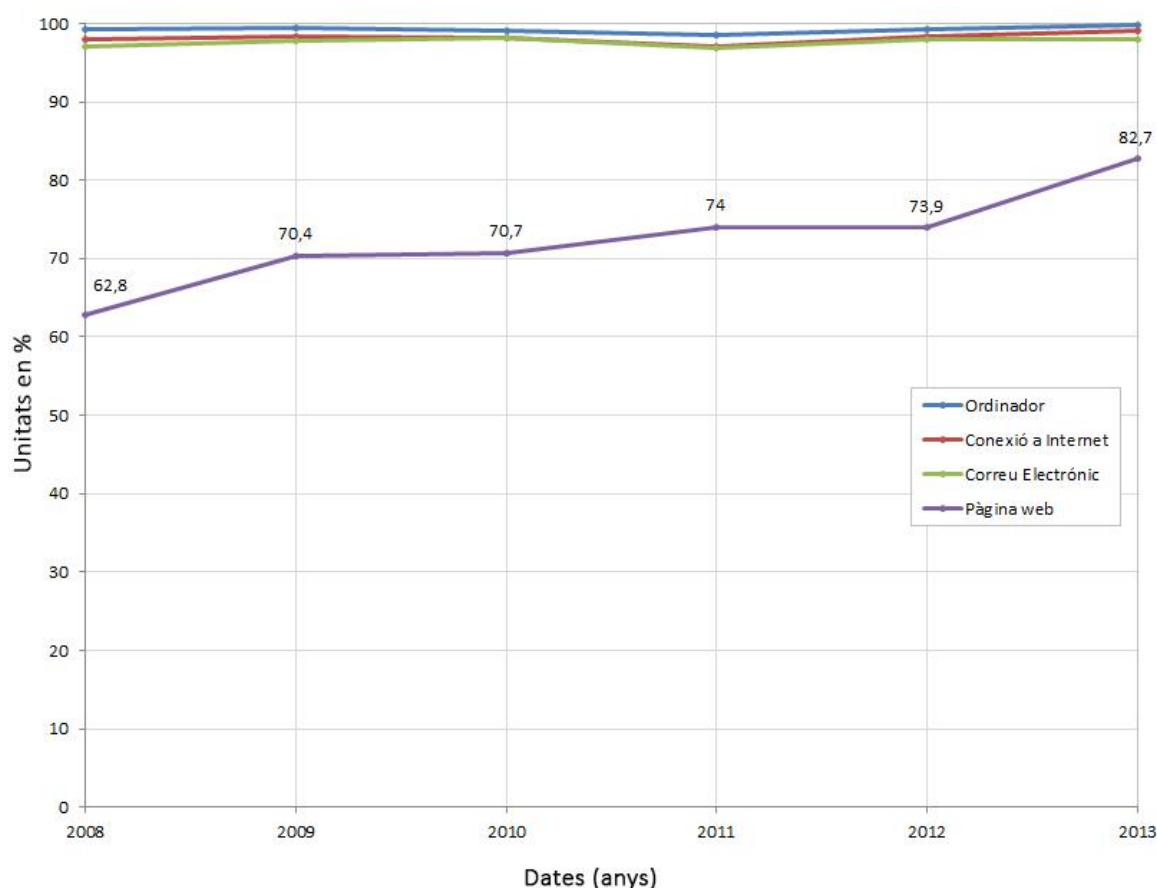
A la Conca de Barberà l'ús d'internet és molt elevat, encara que les compres a través d'internet just no arriben al 50% d'usuaris l'any 2011, probablement en aquest any 2015 haguem revessat aquesta xifra.

Ara ja tenim dades de la quantitat d'usuaris que utilitzen internet en els diferents àmbits, són dades molt positives, ens totes les estadístiques ens indiquen que és un moment molt idoni d'invertir a la xarxa.

3.6.3.3. Equipament TIC en les empreses

Un cop analitzat l'àmbit de les persones, analitzarem l'àmbit de les empreses, quin equipament tenen i com el fan servir, per això hem buscat dades a l'Institut d'Estadística Català sobre l'equipament TIC a empreses grans i petites.

- Gràfic sobre l'equipament TIC a empreses de més de 10 treballadors (19):

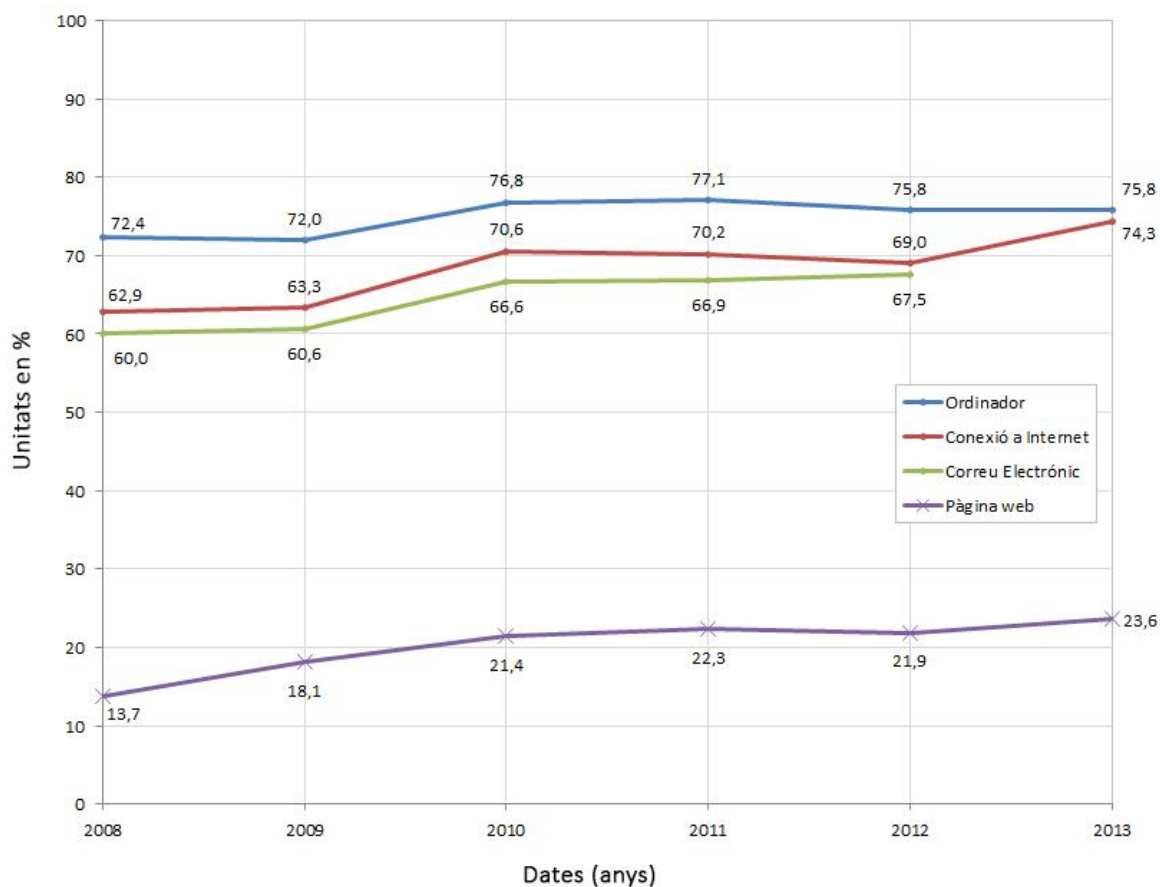


Gràfic 10: Elaboració pròpia del gràfic, font Institut d'Estadística Català a partir de l'Enquesta sobre l'ús de tecnologies de la informació i la comunicació i del comerç electrònic a les empreses, any 2013.

Les empreses de més de 10 treballadors a Catalunya, pràcticament totes tenen TIC a la seva oficina, i un tant per cent molt elevat disposa ja d'una pàgina web encara que molt poques són actuals i *responsive*.

Estem disponibles per qualsevol tipus d'empreses, gran o petita, però cert és que les empreses de més de 10 treballadors serà difícil trobar-hi un mercat. Tot i així realitzarem una campanya publicitària en tots els àmbits.

- Gràfic sobre l'equipament TIC a empreses de menys de 10 treballadors (20):



Gràfic 11: Elaboració pròpia del gràfic, font Institut d'Estadística Català a partir de l'Enquesta sobre l'ús de tecnologies de la informació i la comunicació i del comerç electrònic a les empreses, any 2013.

Un gran percentatge d'empreses de menys de 10 treballadors utilitzen TIC a la seva oficina, però la tinença de pàgines webs és molt inferior, just no arriba al 24% l'any 2013, la xifra actual revessarà aquesta xifra.

Aquestes dades ens indiquen que el nostre mercat idoni és el de petites i mitjanes empreses, ja que tal com ens indica el gràfic anterior només el 24% tenen pàgina web.

- Conca de Barberà – estudi propi:

Per saber en quin percentatge es troba la nostra comarca sobre la tinença de pàgines web a les empreses hem realitzat una recerca a la Conca de Barberà en les principals poblacions sobre el nombre d'empreses ubicades i quantes tenen pàgina web, les dades les hem obtingut dels ajuntaments i directoris d'empreses d'internet.

Les principals poblacions són:

- Montblanc 7359 habitants
- L'Espluga de Francolí 3836 habitants
- Santa Coloma de Queralt 2931 habitants
- Sarral 1595 habitants
- Vimbodí i Poblet 964 habitants
- Solivella 653 habitants
- Barberà de la Conca 519 habitants

Població	Total Empreses	Amb pàgina web	Facebook	Responsive	No Responsive	Expirades
Montblanc	294	60	0	10	39	11
L'Espluga de Francolí	193	41	1	9	29	2
Santa Coloma de Queralt	216	31	0	5	23	3
Sarral	79	19	1	7	11	0
Vimbodí i Poblet	36	6	0	1	5	0
Solivella	20	2	0	0	2	0
Barberà de la Conca	34	12	0	2	9	1
TOTAL	872	171	2	34	118	17
%		19,61%	1,17%	19,88%	69,01%	9,94%

Taula 7: Elaboració pròpia a partir de les dades proporcionades pels ajuntaments i directoris d'internet. Montblanc no disposa de dades sobre les indústries ubicades al territori.

Com podem veure a la taula anterior només el 19,61% de les empreses de la Conca de Barberà tenen pàgina web, el 19,88% són *responsive*, la resta no ho són o han desaparegut per caducitat del domini o fan servir *facebook* com pàgina web.

Facebook recomanem que es destini només per comunicació amb el client, notificacions sobre la pàgina o esdeveniments propers.

Tot l'estudi estadístic ens indica que no existeixen barreres tecnològiques ni a les llars ni a les empreses de la Conca de Barberà. Per tant l'empresa que realitzi una pàgina web atractiva, *responsive*, dinàmica (afavoreix el SEO) potenciarà l'activitat d'aquesta empresa.

El nostre mercat és molt ampli, en centrarem sobretot en les petites i mitjanes empreses, en entitats esportives, culturals, empreses de serveis, administració pública, ja que és on més importància té la presència a internet. Petites indústries que encara no s'hagin aventurat a la xarxa, comerç a l'engròs o el petit comerç.

El sector industrial és potser on menys presència tindrem ja que funcionen molt amb protocols interns o grans estudis de disseny i desenvolupament.

3.7. Anàlisi intern

A NetConca comptem amb 10 anys d'experiència individual en el món digital, realitzant pàgines web des de les més senzilles als portals més complexos, xarxes socials i comunicació visual, digital i impresa. Aquests anys ens han aportat coneixements i visions diferents a cadascun de nosaltres i ara els volem unificar per aprendre uns dels altres, crear una empresa que valori als seus clients, una empresa on els costos de producció siguin baixos ja que és aquí on obtindrem el nostre benefici. El benefici bé definit pel temps que hi dediquem a cada feina, ja que la nostra activitat no és manufacturada sinó que es crea, depèn de la valoració que fem del nostre temps.

Tenim portafolis extensos on els clients podran veure les idees creades anteriorment, és un sector on el que venem és la nostra inventiva i creativitat.

Crearem xarxes relacionals amb altres empreses i associacions per establir vincles amb el territori i els diferents organismes, aquesta xarxa ens ajudarà a introduir-nos i donar-nos a conèixer als empresaris de la zona.

Tenim poca capacitat financera, però un gran esperit emprenedor, els contactes obtinguts en els darrers anys ens permetran començar aquest nou projecte d'empresa.

Estem informats en tot moment dels canvis que sofreix el sector a través de pàgines rellevants com, el blog oficial de *webmasters Google*, la pàgina del consorci web W3C, Associació de desenvolupadors web d'Espanya, pàgina web de www.desarrolloweb.com entre d'altres.

Estem atents a les noves lleis que surten al nostre país, com la nova llei de cookies que està vigent des de l'abril de 2012 i on l'Aitor Villar va actualitzar les seves webs amb el consentiment previ dels clients. O anuncis com el de Google en el que el dia 21 d'abril de 2015 les webs que no estiguin adaptades per dispositius mòbils perdran posicionament als buscadors.

Aquesta activitat ens apassiona, és la nostra feina però també és el nostre oci, estem pendents de les últimes tendències i últimes tecnologies a l'entorn web.

3.8. Matriu DAFO

Fortaleses

Els clients que han confiat en cadascun de nosaltres durant aquests 10 anys ens avalen per donar el pròxim pas, unir-nos i consolidar una nova empresa com si fes 10 anys que hi fos en el mercat.

Les grans corporacions com Euskaltel SA, Vileda Spain i Fagor o administracions com la Diputació de Barcelona i de Tarragona, ens atorguen prestigi a l'hora de presentar-nos davant els possibles clients.

La nostra formació acadèmica ens dona els coneixements necessaris per realitzar aquest projecte, però en el sector NTIC la formació ha de ser continua a causa dels avenços que sorgeixen al llarg del temps, estem subscrits a Udemy una web de cursos en línia.

Oferim un tracte al client de gran qualitat, comprenent les seves necessitats i fent-los partícips del projecte que es portarà a terme.

Debilitats

No ens hem donat a conèixer a la Conca de Barberà, hem realitzat projectes de gran envergadura per organitzacions molt importants, hem treballat des de casa, sense un local de cara al públic, presentant-nos als concursos publicats per les diferents administracions o corporacions, al obtenir la feina fora no l'hem buscat allà on residim i una altra empresa (XDCreacions) en aquests anys s'ha consolidat com l'empresa de publicitat i recentment com a creadors webs de la comarca.

Amenaces

En el sector de les NTIC hi ha molts competidors, sobretot en línia, i en el moment actual de crisi alguns empresaris poden ser reticents a escollir una empresa de proximitat ja que el cost és més elevat.

Les agències de disseny de la Conca de Barberà poden no voler un acord de col·laboració.

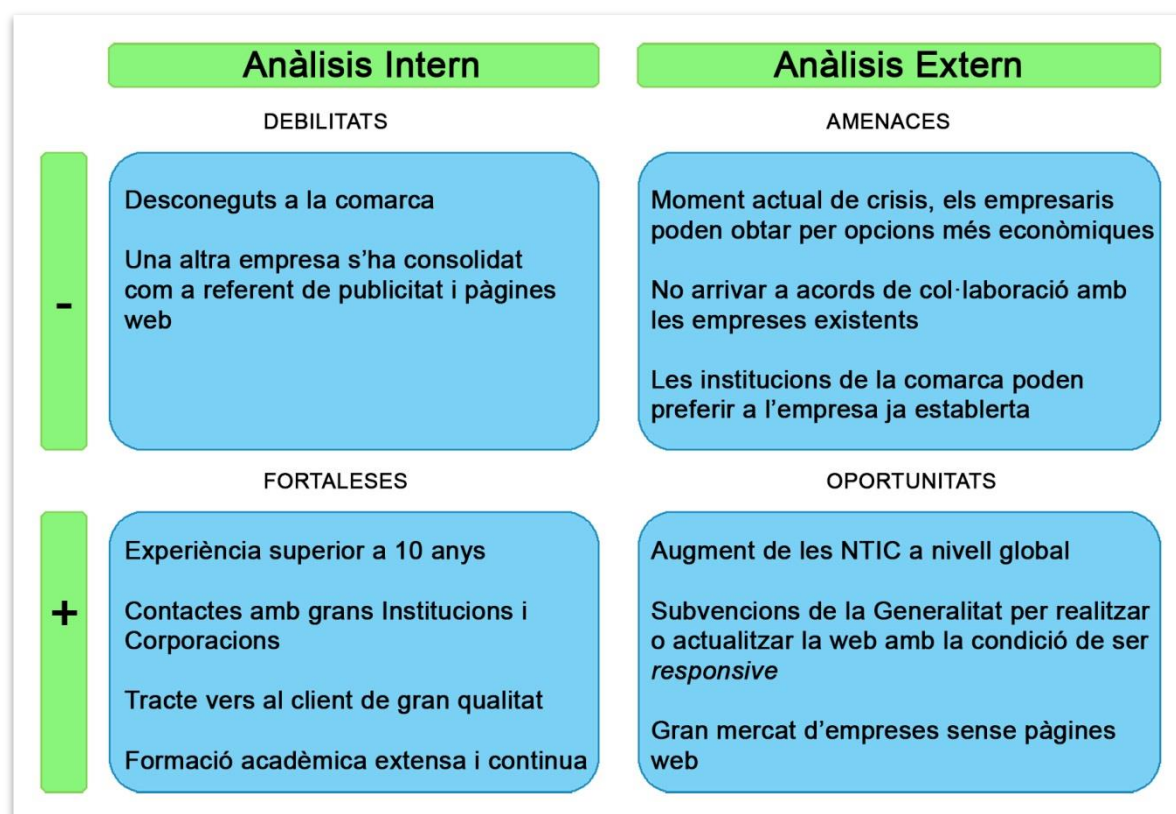
El consell comarcal, els ajuntaments, la DO de la Conca de Barberà poden preferir una empresa coneguda a una de recent creació per realitzar projectes web futurs.

Oportunitats

A causa de l'augment constant de les NTIC en els diferents àmbits, les empreses que encara no disposen d'una pàgina web veuran amb més bons ulls el valor afegit que suposa una web.

La Generalitat de Catalunya ofereix subvencions per la creació o re-disseny de les pàgines web i botigues en línia (21). Aquest any 2015 s'ha centrat en les botigues en línia: Subvencions al comerç per a la creació de *l'e-commerce*⁵ de l'establiment de venda presencial. Aquest ajut inclou com a requisit entre varis que la botiga sigui *responsive*.

Hi ha pocs competidors per un gran mercat encara per explotar (empreses de menys de 10 treballadors aproximadament el 25% té pàgina web a Catalunya, 20% a la Conca de Barberà), és l'oportunitat per entrar-hi amb força.



Imatge 29: Creació pròpia de la Matriu DAFO

⁵ *e-commerce*: (*electronic commerce* en anglès) traduït com comerç electrònic, consisteix en la compra i venda de productes o de serveis a través de mitjans electrònics, tals com a Internet i altres xarxes informàtiques.

Diagnòstic final i estratègies

DAFO	DEBILITATS	FORTALESES
AMENACES	<p>Realitzarem una forta campanya de màrqueting.</p> <p>Oferirem a l'empresa consolidada la realització de 2 treballs amb un 30% de descompte per a que coneguin i valorin la nostra experiència i poder realitzar projectes conjunts.</p>	<p>Donarem a conèixer els treballs realitzats anteriorment per les grans corporacions a les institucions de la comarca.</p> <p>Promocions de paquets web atractius i econòmics.</p>
OPORTUNITATS	<p>Oferirem a la D.O. de la Conca de Barberà, realitzar una nova web, amb la subvenció de la Generalitat, que sigui <i>responsive</i>. Un portal de referència de venda de vins i caves de la comarca.</p>	<p>Amb la nostra experiència, formació i la campanya de màrqueting, ens obrirem camí cap el mercat que hi ha d'empreses sense pàgines web. Informarem sobre la subvenció que atorga la Generalitat.</p>

Taula 8: Estratègies a seguir segons la Matriu DAFO

4. Pla d'operacions

4.1. Sistema *Scrum*

El desenvolupament i la gestió dels projectes es realitzaran mitjançant el sistema **Scrum**, aquest concepte té el seu origen en un estudi de 1986 (22) sobre els nous processos de desenvolupament utilitzats en productes exitosos a Japó i Estats Units.

Scrum és un model de referència que defineix un conjunt de pràctiques i rols, i que pot prendre's com a punt de partida per definir el procés de desenvolupament que s'executarà durant un projecte. Els rols principals en *Scrum* són:

- *ScrumMaster*: que procura facilitar l'aplicació de *scrum* i gestionar canvis.
- *ProductOwner*: que representa als *stakeholders* (clients).
- Equip: que executa el desenvolupament i altres elements relacionats amb ell.

Un principi clau d'*Scrum* és el reconeixement que durant un projecte els clients poden canviar d'idea sobre el que volen i necessiten. Per tant, *Scrum* adopta una aproximació pragmàtica, acceptant que el problema no pot ser completament entès o definit, i centrant-se a maximitzar la capacitat de l'equip de lliurar ràpidament i respondre a requisits emergents.

Les característiques més marcades que s'aconsegueixen notar en *Scrum* serien: gestió regular de les expectatives del client, resultats anticipats, flexibilitat i adaptació, tornada d'inversió, mitigació de riscos, productivitat i qualitat, alineament entre client i equip, finalment equip motivat.

Amb el sistema *Scrum* el treball és estructurat en cicles de treball anomenats *sprints*, iteracions de treball amb una durada típica de dues a quatre setmanes.

L'equip crea un increment de programari potencialment utilitzable. El conjunt de característiques que forma part de cada *sprint* ve del *Product Backlog*, que és un conjunt de requisits d'alt nivell prioritzats que defineixen el treball a realitzar. Els elements del *Product Backlog* que formen part del *sprint* es determinen durant la reunió de *Sprint Planning*. Durant aquesta reunió, el *Product Owner* identifica els elements del *Product Backlog* que vol veure completats i els fa del coneixement de l'equip. Llavors, l'equip conversa amb el *Product Owner* buscant claredat i magnitud, per després determinar la quantitat d'aquest treball que pot comprometre's a completar durant el següent *sprint*. Durant l'*sprint*, ningú pot canviar el *Sprint Backlog*, la qual cosa significa que els requisits estan congelats durant aquell *sprint*.

Rols Principals del sistema *Scrum*:

Product Owner: representa la veu del client. S'assegura que l'equip *Scrum* treballi de forma adequada des de la perspectiva del negoci. El *Product Owner* escriu llistes d'usuari, les prioritza, i les col·loca en el *Product Backlog*.

ScrumMaster: L'*Scrum* és facilitat per un *ScrumMaster*, el treball primari del qual és eliminar els obstacles que impedeixen que l'equip aconseguixi l'objectiu del *sprint*. L'*ScrumMaster* no és el líder de l'equip (perquè ells se auto organitzen), sinó que actua com una protecció entre l'equip i qualsevol influència que li distregui. El *ScrumMaster* s'assegura que el procés *Scrum* s'utilitza com cal, fa que les regles es compleixin.

Equip de desenvolupament: L'equip té la responsabilitat de lliurar el producte. Un petit equip de 3 a 9 persones amb les habilitats transversals necessàries per realitzar el treball (anàlisi, disseny, desenvolupament, proves, documentació, producció).

Stakeholders (Clients, Proveïdors, Venedors): Es refereix a la gent que fa possible el projecte i per els qui el projecte produirà el benefici acordat que justifica la seva producció. Només participen directament durant les revisions de l'*sprint*.

Product backlog: Es tracta com un document d'alt nivell per a tot el projecte. És el conjunt de tots els requisits de projecte, el qual conté descripcions genèriques de funcionalitats desitjables, prioritzades segons la seva tornada sobre la inversió. Representa el què va a ser construït íntegrament. És obert i solament pot ser modificat pel *Product Owner*. Conté estimacions realitzades a grans trets, tant del valor per al negoci, com de l'esforç de desenvolupament requerit. Aquesta estimació ajuda al *Product Owner* a ajustar la línia temporal i, de manera limitada, la prioritat de les diferents tasques. Per exemple, si dues característiques tenen el mateix valor de negoci la que requereixi menor temps de desenvolupament tindrà probablement més prioritat.

Sprint backlog: És el document que recull el subconjunt de requisits que seran desenvolupats durant el següent *sprint*. Al definir l'*sprint backlog*, es descriu com l'equip implementarà els requisits durant l'*sprint*. En general els requisits se subdivideixen en tasques, a les quals s'assignen certes hores de treball, però cap tasca pot tenir una durada superior a 16 hores. Si una tasca és major de 16 hores, haurà de ser dividida en altres menors. Les tasques en el *sprint backlog* mai són assignades, són preses pels membres de l'equip de la manera que els sembli més adequada.

Beneficis del sistema *Scrum*:

Flexibilitat a canvis. Gran capacitat de reacció davant els canviants requeriments generats per les necessitats del client o l'evolució del mercat. El marc de treball està dissenyat per adequar-se a les noves exigències que impliquen projectes complexos.

Reducció del temps de posta en marxa en el mercat. El client pot començar a utilitzar les característiques més importants del projecte abans que estigui completament acabat.

Major qualitat del programari. El treball metòdic i la necessitat d'obtenir una versió de treball funcional després de cada iteració, ajuda a l'obtenció d'un programari d'alta qualitat.

Major productivitat. S'aconsegueix, entre altres raons, a causa de l'eliminació de la burocràcia i la motivació de l'equip proporcionat pel fet que poden estructurar-se de manera autònoma.

Maximitza la tornada de la inversió. Creació de programari solament amb les prestacions que contribueixen a un major valor de negoci gràcies a la priorització per tornada d'inversió.

Prediccions de temps. A través d'aquest marc de treball es coneix la velocitat mitjana de l'equip per *sprint*, amb el que és possible estimar de manera fàcil quan es podrà fer ús d'una determinada funcionalitat que encara està en el *Backlog*.

Reducció de riscos. El fet de dur a terme les funcionalitats de major valor en primer lloc i de saber la velocitat a la qual l'equip avança en el projecte, permet aclarir riscos efectivament de manera anticipada.

Valoració personal sobre el sistema *Scrum*

Si s'utilitza bé aquesta metodologia és una eina de treball que porta al màxim nivell el projecte realitzat. Però és un sistema fràgil, ja que si un integrant de l'equip falla, aquell sprint sofrirà retards. Els problemes més habituals que podem trobar són:

- No definir correctament els temps de l'sprint, sobretot a causa de les interferències que habitualment són inevitables.
- Definir massa càrrega de treball en un sol sprint i no poder completar-lo.
- Allargar les reunions diàries discutint i resolent problemes, aquestes reunions són només per comentar els progressos i les traves que s'han trobat.

4.2. Disseny i desenvolupament d'una pàgina web

A continuació es defineixen els passos a seguir per dissenyar i desenvolupar una pàgina web adequada a les necessitats del client.

4.2.1. Allotjament i dominis

L'allotjament web s'ha d'adaptar a les necessitats del client, en quan a espai en disc, comptes de correu i transferència, per aquest motiu a nivell comercial s'ofereixen diferents paquets.

Avanç de decidir quin paquet li convé al client se li realitza un estudi previ per determinar si necessita base de dades, el nombre de correus electrònics (cada correu electrònic creat ocupa espai en el servidor) i la transferència que preveiem que tindrà la web.

Hi ha dues maneres de configurar el correu electrònic:

Protocol d'oficina Postal - POP3 (*Post Office Protocol*): està dissenyat per rebre correu, no per enviar-lo, permet als usuaris amb connexions intermitents o molt lentes (tals com les connexions per mòdem), descarregar el seu correu electrònic mentre tenen connexió i revisar-lo posteriorment fins i tot estant desconnectats. Un client que utilitzi POP3 es connecta, obté tots els missatges, els emmagatzema en el dispositiu de l'usuari com a missatges nous, els elimina del servidor i finalment es desconnecta.

Protocol d'accés a missatges d'internet – IMAP (*Internet Message Access Protocol*): és un protocol d'aplicació que permet l'accés a missatges emmagatzemats en un servidor d'Internet. Mitjançant IMAP es pot tenir accés al correu electrònic des de qualsevol dispositiu que tingui una connexió a Internet. IMAP té diversos avantatges sobre POP3. Per exemple, és possible especificar en IMAP carpetes del costat del servidor. D'altra banda, és més complex que POP3 ja que permet visualitzar els missatges de manera remota i no descarregant els missatges com ho fa POP3.

Nosaltres recomanem als nostres clients que utilitzin **IMAP** ja que així no perdran mai els correus enviats i rebuts, a més de poder visualitzar-los a través de qualsevol dispositiu amb connexió internet, però això comporta un major consum d'espai al servidor si s'envien correus amb fitxers adjunts, tals com factures, albarans, anuncis de nous productes, etc.

4.2.2. Estudi previ a la realització de la pàgina web

Primer es realitza una reunió amb el client per saber que necessita, determinar si és una pàgina senzilla, sense gestor de continguts, o una pàgina dinàmica i per tant és fa necessari el gestor, ja sigui perquè necessita una base de dades o perquè edita arxius plans de contingut.

Un cop es té la idea del que necessita el client, es presenta un *arbre web* on es detallen les diferents seccions i els tipus de secció que són.

En aquesta primera reunió es parla de forma general del disseny de la pàgina, sent l'opció més professional però també la més costosa, el disseny a mida, ja que així estarà totalment optimitzat per transmetre els continguts de la millor manera possible.

Les plantilles en canvi són més econòmiques però és el projecte el que s'adequa a la plantilla. En lloc de partir d'uns objectius, d'uns continguts als quals donar forma perquè arribin als destinataris de la millor forma possible, es parteix d'un continent ja creat completament aliè al contingut.

Un altre desavantatge important és la proliferació de còpies. Si la plantilla té cert èxit en les botigues d'aquestes, és més que probable que es trobi aplicada en multitud de llocs. La cosa empitjora quan són plantilles creades per a un sector específic (Restaurants, Allotjaments). *Les opcions que diversos negocis es presentin amb la mateixa imatge es multiplica.*

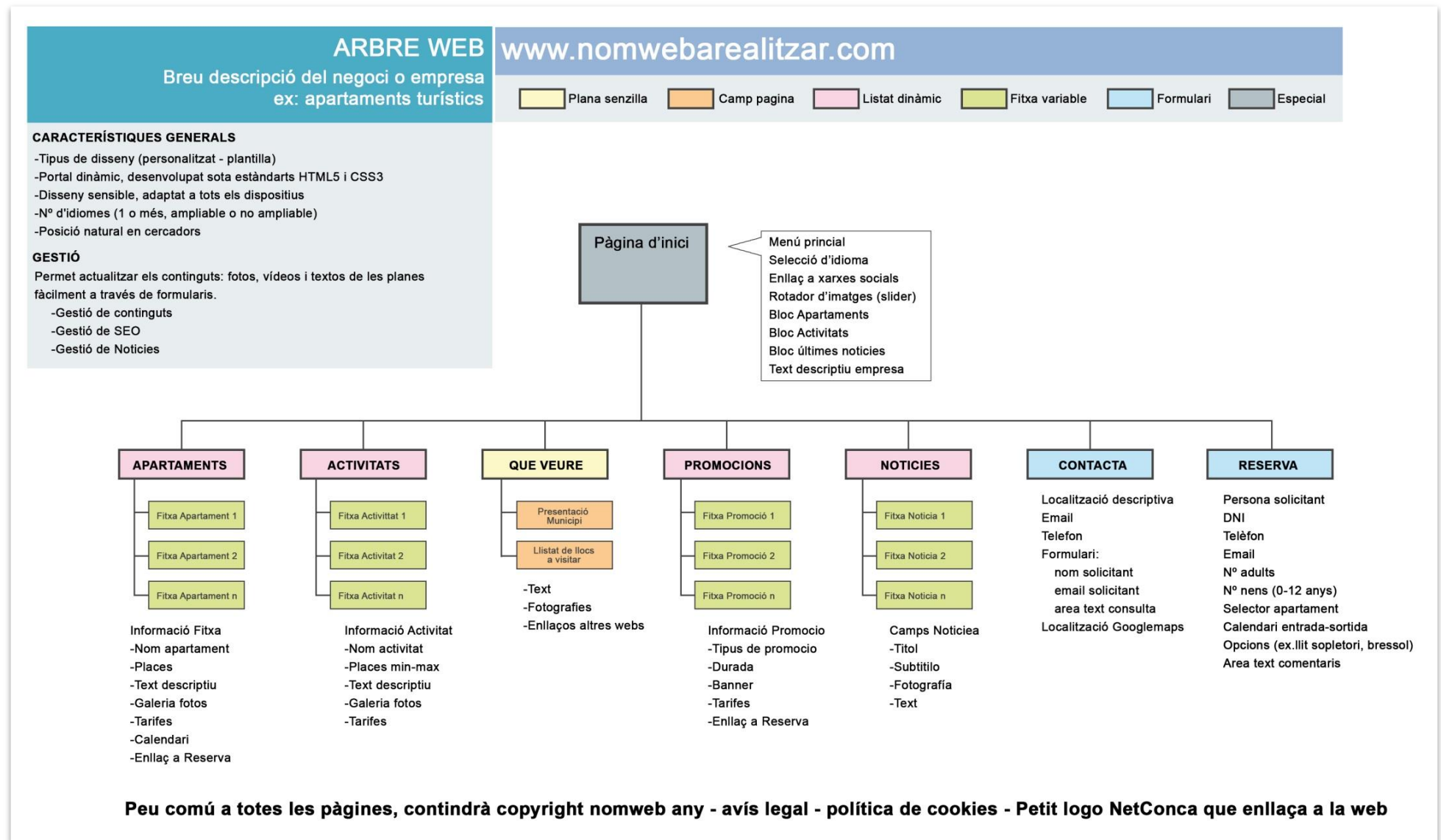
En el cas de l'elecció d'una plantilla per part del client, s'usarà una plantilla realitzada amb bootstrap ja que és la tecnologia que dominen els integrants de l'empresa, aquest marc de treball és *responsive* i per tant podrà veure's en tots els dispositius de forma adequada. L'obtenció de plantilles bootstrap es realitza a través de diferents plataformes, per exemple la botiga en línia *wrapbootstrap.com*.

S'haurà d'escollir una plantilla que s'adapti completament als continguts de la pàgina, abans de comprar-la, se li realitza una demostració al client de com funciona la plantilla, ja que no pot sofrir cap canvi d'estructura per mantenir els costos baixos, ja que si es realitzen canvis al disseny i estructura, els costos augmentarien considerablement.

L'obtenció de les tipografies la realitzem a través plataformes gratuïtes com Google Fonts o a través de botigues en línia com *1001fonts.com* per decidir quines son més adients per cada tipus de web.

4. Pla d'operacions

Exemple d'Arbre Web:



Imatge 30: Creació pròpia de l'arbre web per una pàgina d'allotjaments turístics

En l'exemple d'arbre web de la imatge anterior, es veuen diferents colors als requadres que representen la idea de la pàgina web. Aquests colors proporcionen la informació sobre quin tipus de secció és:

- Groc: plana senzilla, és una plana estàtica.
- Taronja: camps que conté una secció, són els camps que conté una plana senzilla
- Rosa: llistat dinàmic, es poden afegir més fitxes dins d'aquesta secció
- Verd: Fitxa variable, són les fitxes que van dins les seccions de tipus llistat dinàmic, poden haver-hi n fitxes per secció.
- Blau: formularis, és una secció que ha de ser emplenada amb certes dades i que permet realitzar algun tipus de tràmit. Les dades a completar varien segons cada formulari.
- Gris: seccions especials, normalment es fa servir per la pàgina principal ja que sol ser totalment diferents a les seccions que conté.

A l'esquerra hi ha un requadre gris on s'escriuen les característiques generals i el tipus de gestió que decideixi el client.

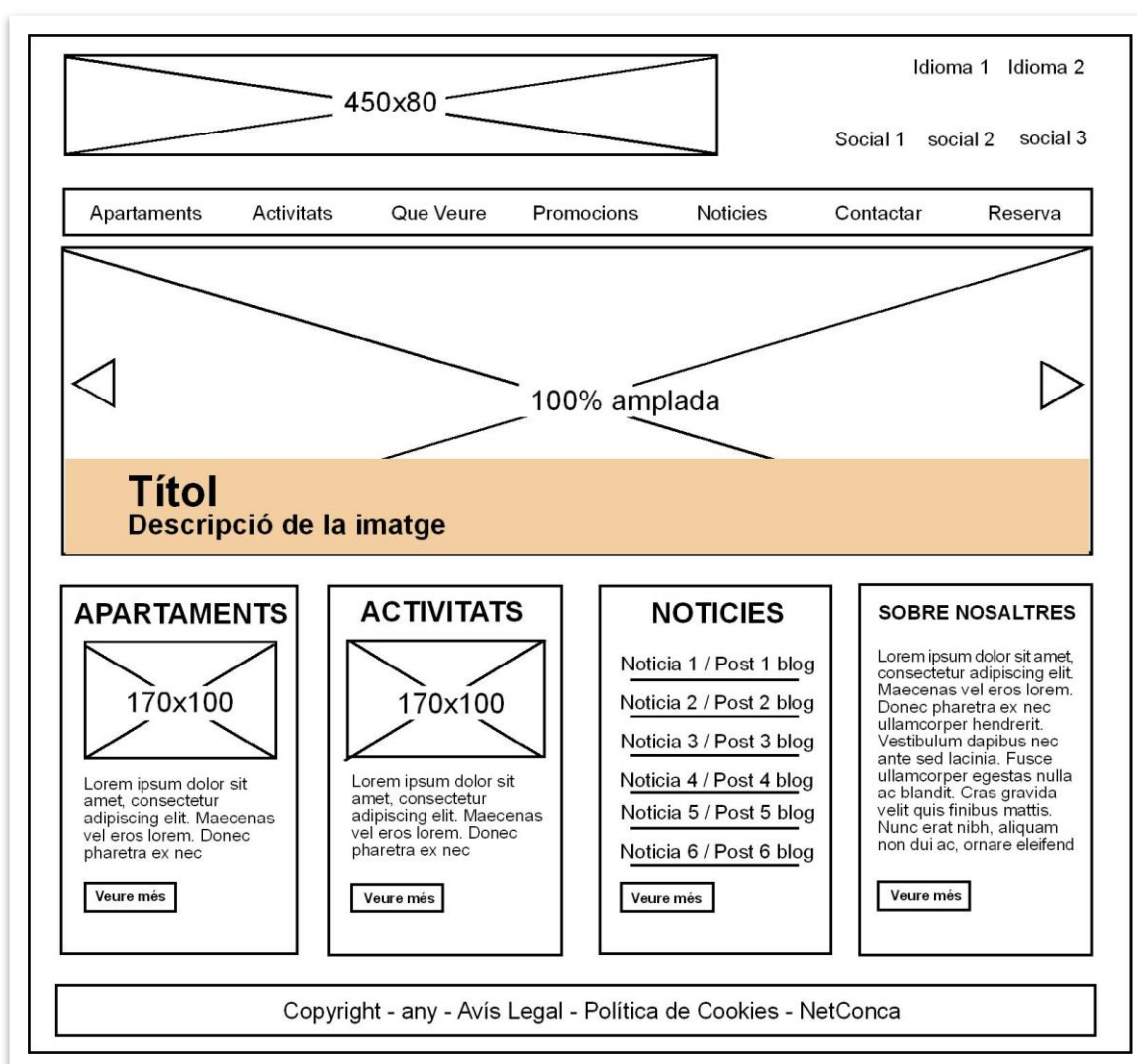
Sota els requadres de colors hi ha els camps que contindrà cada secció, així un cop realitzat l'arbre web no hi haurà cap dubte sobre els camps i seccions dels que es compondrà la web.

4.2.3. Disseny de les pàgines web

Quan el client accepta l'**arbre web** o realitza modificacions sobre aquest, es comença pel disseny propi de la pàgina.

El disseny de pàgines web s'ha de basar en la marca corporativa del client (colors que el defineixen), el que vol i el que necessita, de vegades els clients han visitat altres webs i tenen una idea de com volen que sigui la seva, d'altres no tenen una idea clara i llavors entra un procés anomenat prototipat, es realitzen esbossos per definir les diferents parts, continguts, localització d'elements i navegació per la web.

Exemple del prototipat:



Imatge 31: Creació pròpia del prototipat de pàgina d'inici d'allotjament turístic, basat en l'exemple de la pàgina web merifont.com

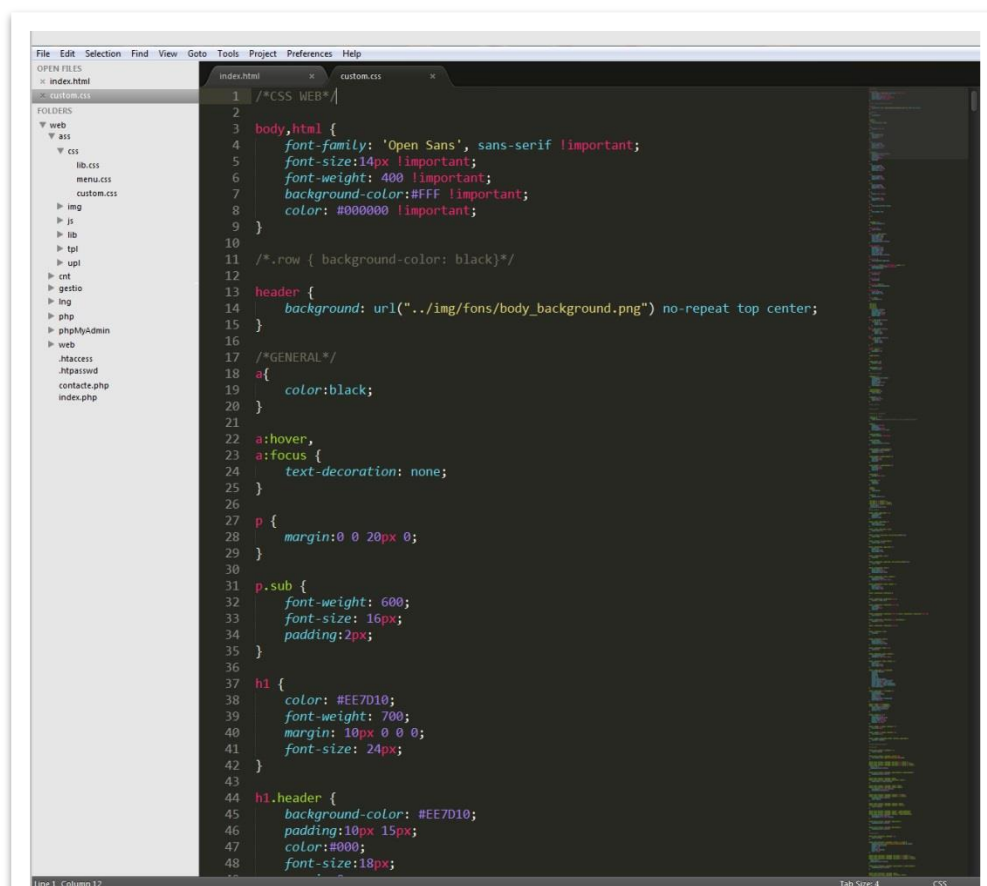
Un cop el client està d'acord amb el prototipat es comença amb el disseny, colors, vores, ombres, fotografies, grandàries i tipografies a utilitzar.

4.2.4. Maquetació de les pàgines web

Per la maquetació de la pàgina web, s'ha de traslladar el disseny realitzat amb un programa d'il·lustració (photoshop, illustrator, freehand) a codi HTML5 i CSS3. Per realitzar aquest trasllat s'ha d'escriure el codi font. Nosaltres recomanem SublimeText, uns dels millors programes editor de codi font, ens ajudem del marc de treball bootstrap.

Si el disseny ve donat per una plantilla s'ha de crear un nou arxiu amb extensió *.css, normalment anomenat **custom.css**. En aquest arxiu es creen les noves normes d'estil, canviant colors, fons de seccions, tipografies. Si utilitzem una plantilla substituïm les imatges que porta per les del client. A causa de que les plantilles poden ser actualitzades pel seu creador, es recomana realitzar un tema fill (*child theme*), perquè les actualitzacions no afectin al disseny definitiu.

Exemple del programa de maquetació



Imatge 32: Creació pròpia del custom.css del estil principal de la pàgina d'allotjament turístic

El primer que s'ha de fer un cop comencem a maquetar la web és definir com seran els estils propis de la web, quina font es farà servir, quin fons de web s'utilitzarà, l'estil dels enllaços, dels paràgrafs, dels títols, al cap i a la fi l'estil de tota la pàgina web.

4.2.5. Desenvolupament de les pàgines web

El desenvolupament de pàgines web es refereix a tota la interacció amb el servidor, base de dades, o dinatismes dintre de la pàgina.

El llenguatge de programació que més utilitzat s'anomena *Hipertext Pre-procesador* – PHP és un llenguatge d'ús general de codi del costat del servidor originalment dissenyat per al desenvolupament web de contingut dinàmic. El codi és interpretat per un servidor web amb un mòdul de processador de PHP que genera la pàgina Web resultant. Pot ser usat en la majoria dels servidors web igual que en gairebé tots els sistemes operatius i plataformes sense cap cost.

PHP es considera un dels llenguatges més flexibles, potents i d'alt rendiment coneguts fins al dia d'avui, la qual cosa ha atret l'interès de múltiples llocs amb gran demanda de tràfic, com Facebook, per optar pel mateix com a tecnologia de servidor.

La base de dades més utilitzada és MySQL (Llenguatge de consulta estructurat, *Structured Query Language*). És un sistema de gestió de bases de dades multiusuari, multiplataforma i de codi obert. MySQL és usat per molts llocs web grans i populars, com Wikipedia, Google (encara que no per a recerques), Facebook, Twitter, Flickr, i YouTube.

Per a l'àrea privada de gestió de las Webs i els seus continguts, en el nostre cas utilitzarem un sistema basic propi amb la llibreria XCRUD per la gestió de les dades. És un sistema que s'adapta a tot tipus de pàgines web, es escalable i no depenem de tercers.

XCRUD és d'ús simple però potent de: crear-obtenir-actualitzar-borrar (CRUD, *Create-Read-Update-Delete*) aplicació de generador per a PHP i MySQL. L'aplicació ofereix moltes maneres de treballar amb les dades, la gestió de continguts esdevé simple i flexible, s'estalvia temps a l'hora de desenvolupar el gestor de la pàgina web. Es pot usar com a plana biblioteca php o amb el seu marc i cms favorit.

Per dinamitzar la pàgina s'utilitza JavaScript del costat del client, el rotador d'imatges n'és un exemple, es poden realitzar moviments amb acceleració dins de la pàgina, menús amb efectes de plegat i desplegat diferents als habituals.

4.3. Disseny de la marca

Si el client no té marca pròpia, se li realitza un estudi complet sobre el tipus de negoci, ubicació, competència i es desenvolupa un logotip, integrant el nom del comerç o indústria, amb un logotip que el defineixi. Se li realitza un manual d'identitat corporatiu que integra diferents grandàries i formes per mantenir la coherència de la marca.

El manual d'identitat corporativa és un document en el qual es dissenyen les línies mestres de la imatge d'una companyia, servei, producte o institució. En ell, es defineixen les normes que s'han de seguir per imprimir la marca i el logotip en els diferents suports interns i externs de la companyia, amb especial recalcament en aquells que es mostraran al públic.

El manual descriu els signes gràfics escollits per la companyia per mostrar la seva imatge així com totes les seves possibles variacions: forma, color, grandària, etc. En el mateix, s'explica la seva forma, oportunitat i lloc d'utilització mitjançant la inclusió d'exemples gràfics. Es mostren també les normes prohibitives de les seves aplicacions. També s'inclouen els colors i les tipografies corporatives.

Els continguts del manual s'agrupen bàsicament en dos grans capítols:

- Normes bàsiques de construcció i desenvolupament de la identitat corporativa.
- Aplicació del logotip en les diferents plataformes de comunicació: paper de carta, sobres, factures, albarans, targetes de visita, cartells, indicadors, uniformes del personal, utilització en línia per una pàgina web, o per publicitat, i d'altres, segons ho especifiqui el client.

5. Pla de màrqueting

5.1. Disseny Corporatiu NetConca



Imatge 33: Creació pròpia del logo de NetConca

La imatge anterior és el disseny del logotip de la nostra empresa, NetConca. En l'Annex I hi ha la guia d'identitat completa.

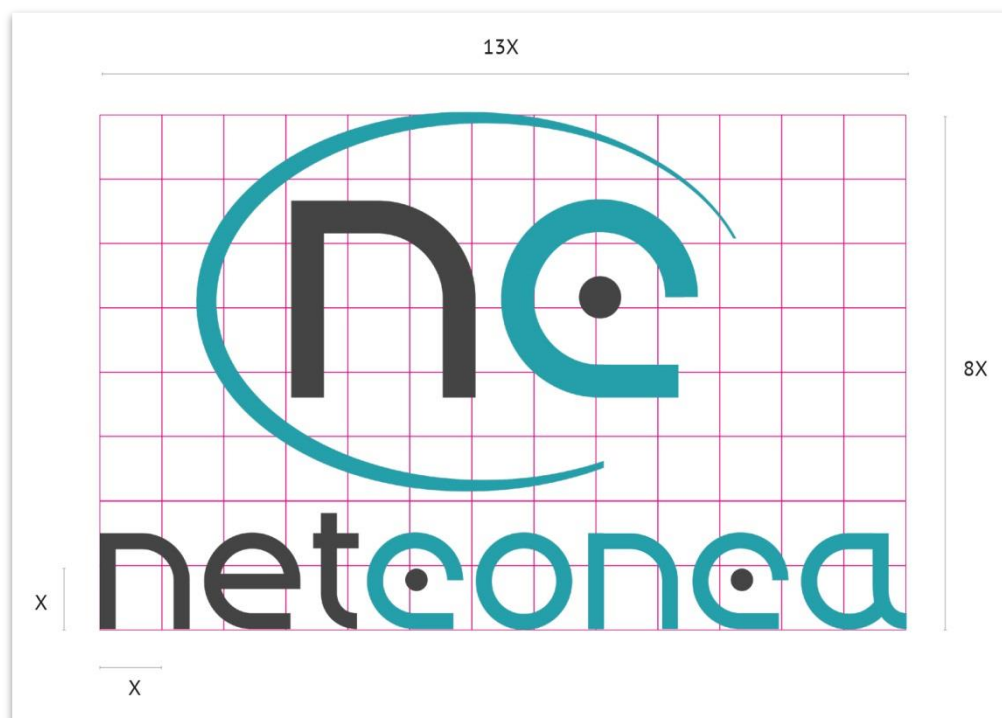
El logotip principal està compost pel símbol i el nom de l'empresa. El símbol es compon de les dos inicials agrupades en una forma el·líptica. El nom està escrit en lletres minúscules.

Els colors bàsics de NetConca són el turquesa, gris fosc i blanc

- El turquesa és un potent color atrevit, que encarna la força i el dinamisme de la empresa i s'ha d'utilitzar sempre que es desitgi una vitalitat gràfica en la comunicació.
- El color gris fosc és un color de suport fort que parla de la part innovadora de NetConca.
- El blanc és el color de fons per a que els altres 2 ressaltin adequadament.

La tipografia escollida és la **PT Sans**, és una font *sans serif*, té un tacte precís, tècnica que coincideix amb la base tecnològica de la companyia.

Les proporcions, relacions espacials i la mida de tots els blocs s'han desenvolupat acuradament i no han de ser alterats, redibuixat, embellit o recreat de cap manera.



Imatge 34: Creació pròpia de les proporcions del logo de NetConca

Exemple de l'ús de la imatge corporativa en una targeta de visita estàndard impresa de 85 x 55 mm.



Imatge 35: Creació pròpia de la targeta de visita de NetConca de Marta Comas

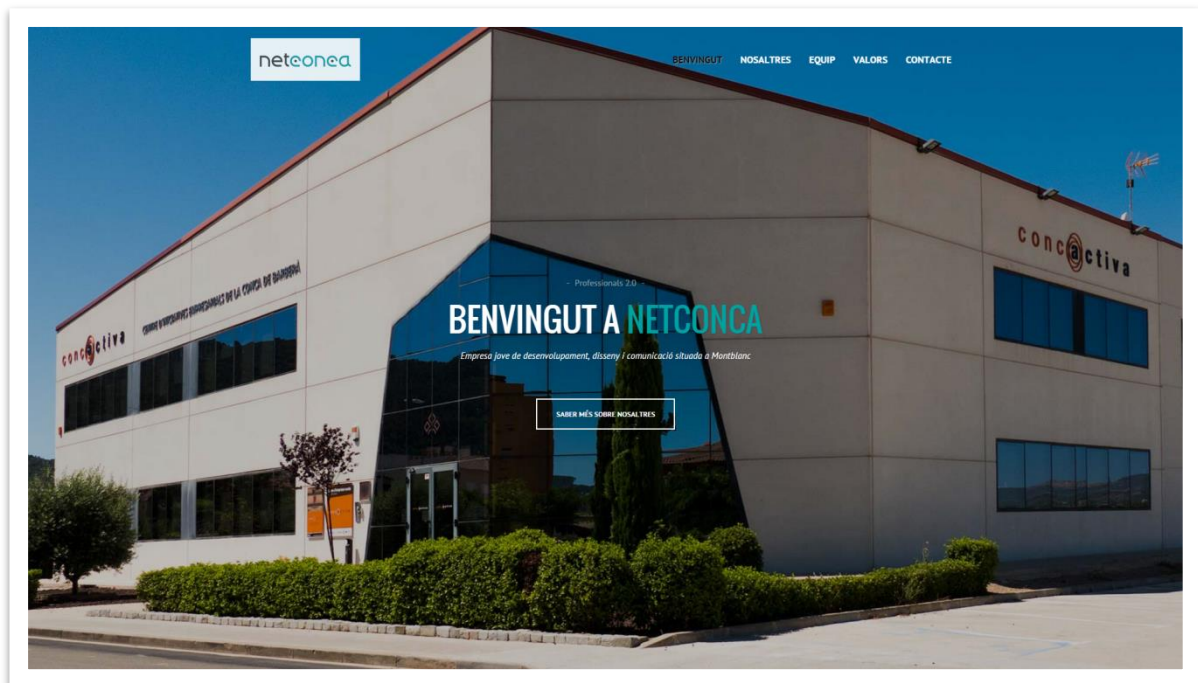
Exemple de l'ús de la imatge corporativa en un full estàndard DIN A 4.



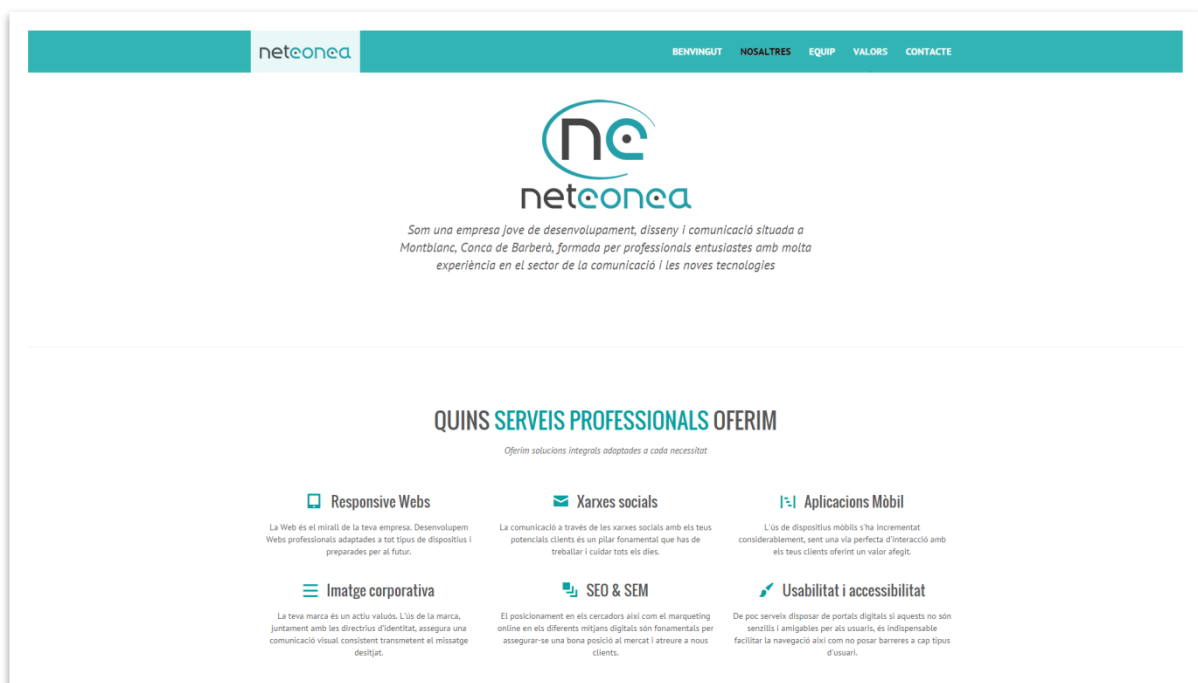
Imatge 36: Creació pròpia de l'exemple de carta de NetConca

5. Pla de màrqueting

Hem realitzat el disseny de la nostra pàgina web ja que és un requisit indispensable per realitzar la nostra activitat, a l'Annex II hi ha imatges de la pàgina web de NetConca, es pot accedir mitjançant la seva direcció <http://www.netconca.cat>



Imatge 37: Creació pròpia de la pàgina de benvinguda de NetConca



Imatge 38: Creació pròpia de la secció nosaltres de la pàgina web de NetConca

5.2. Màrqueting estratègic

a) Posicionament en el mercat

Volem ser l'empresa referent en la comarca de la Conca de Barberà en quan a disseny i desenvolupament web. Per això primer oferirem un acord de col·laboració amb XDCreacions que és l'empresa actualment de referencia.

Oferirem a la DO de la Conca de Barberà un nou portal web on tots els Cellers puguin vendre els seus vins i caves, una pàgina nova, actual, *responsive*, a part de la botiga en línia. També oferirem un portal on desenvolupar la historia de cada celler i de la DO Conca de Barberà, una pàgina web completa, funcional i atractiva.

Oferirem als diferents ajuntaments i associacions la realització d'una pàgina web senzilla d'un esdeveniment del poble al que representen de forma gratuïta per tal de col·laborar amb els actes que es realitzen a la Conca de Barberà i amb les diferents entitats que hi participen.

Parlarem amb les diferents associacions de botiguers de la Conca de Barberà per oferir un paquet de pàgina presencial per aquells botiguers associats que ho desitgin.

Aquestes accions permetran que tant les institucions com els comerciants ens coneguin d'una forma ràpida i eficaç.

b) Avantatge competitiu

El nostre avantatge té 2 fronts, un és l'experiència en l'àmbit de pàgines web *responsive*, treballem amb aquesta tecnologia des de l'any 2012, i l'altre és que treballem amb el sistema Scrum que permet conèixer l'estat del projecte en tot moment per part del client i realitzar canvis duran el seu desenvolupament.

c) Perfil dels clients

El perfil dels nostres clients en general són els empresaris o treballadors per compte propi, dedicats sobretot als serveis i al comerç, empreses de menys de 10 treballadors ja que segons l'Institut d'Estadística de Catalunya només un 24% de les empreses tenen pàgina web a Catalunya.

Les institucions i agències publicitàries formen part del perfil de client al que ens volem oferir, ja que solen requerir treballs més complexos, al tenir una experiència prèvia en aquest camp ja tenim contactes amb diferents institucions i agències.

5.3. Màrqueting operacional

a) Productes

Els nostres productes es basen en la realització de pàgines web *responsive* principalment i el seu allotjament:

Paquets allotjaments web:

- Hosting Safir: 1gb espai en disc, 1 compte de correu.
- Hosting Rubí: 2gb espai en disc, 5 comptes de correu, 1 base de dades.
- Hosting Maragda: 5gb espai en disc, 10 comptes de correu, 1 o més bases de dades.
- Hosting Diamant: 10gb espai en disc, 20 comptes de correu, 1 o més bases de dades.

Paquets disseny i desenvolupament web:

One page, consta d'una sola pàgina, amb una capçalera, un cos i un peu de pàgina, a la capçalera hi ha un logotip, títol, xarxes socials, idioma (opcional). En el cos hi ha imatges i textos que defineixen a l'empresa, formularis de contacte o de compra si la pàgina fa referència a un servei o producte únic. Al peu de pàgina hi ha el copyright, avís legal, política de cookies i logo de NetConca. Sense gestor de continguts, sense base de dades.

Micro web, és una web petita d'entre 2 i 5 seccions, administrable (opcional), amb capçalera on hi ha un logotip, títol, xarxes socials, idioma (opcional), menú de navegació, seccions, formulari de contacte, localització, si la pàgina ven algun producte, un enllaç a un formulari de compra, directe al correu electrònic de la web. Al peu de pàgina hi ha el copyright, avís legal, política de cookies i logo de NetConca.

Web professional, web entre 5 i 10 seccions, administrable (opcional), amb capçalera on hi ha un logotip, títol, xarxes socials, idioma (opcional), menú de navegació, localització, formulari de contacte. Si es ven un producte hi ha 2 opcions, un formulari de contacte de compra directe al correu electrònic de la pàgina o una petita botiga. Al peu de pàgina hi ha el copyright, avís legal, política de cookies i logo de NetConca.

Web a mida, no hi ha restriccions, es valora que vol el client i es realitza un pressupost a mida. Per a les botigues en línia no oferim un paquet ja que és millor valorar-les sense restriccions i oferir un preu just.

b) Preus

Paquets d'allotjaments:

Paquet	Tipus	Preu (ANY)	1GB espai en disc	Transferència il·limitada	Comptes de correu	Base de dades	Suport inclòs
SAFIR	Hosting Bàsic	59€	✓	✓	1	0	✓
ROBÍ	Hosting Inicial	89€	✓	✓	5	1	✓
MARAGDA	Hosting Professional	149€	✓	✓	10	≥1	✓
DIAMANT	Hostig Empresarial	199€	✓	✓	20	≥1	✓

Imatge 39: Taula dels paquets d'allotjament web oferts per NetConca

Dominis de les pàgines web:

Els nostres clients poden contractar el domini de la seva pàgina web, però si els hi convé podem realitzar aquesta tasca.

• Domini.cat	Proveïdor: 16,00 €/any	Preu de venda: 29,00 €/any
• Domini.com	Proveïdor: 9,00 €/any	Preu de venda: 19,00 €/any
• Domini.es	Proveïdor: 9,00 €/any	Preu de venda: 19,00 €/any
• Domini.net	Proveïdor: 9,00 €/any	Preu de venda: 19,00 €/any
• Domini.org	Proveïdor: 9,00 €/any	Preu de venda: 19,00 €/any
• Domini.eu	Proveïdor: 19,00 €/any	Preu de venda: 35,00 €/any

Disseny:

- Plantilles: Cost de la plantilla més 4h de gestió, (si és gratuïta, 99,00€)
- Dissenys personalitzats: depenen de la grandària de la web, de la seva complexitat, entre 800,00€ - 3.500,00 €
- Disseny de grans portals web: a partir de 3.500,00 €

Maquetació:

- Plantilles: canvi de colors i imatges (sense canviar estructura), depenen de la complexitat de la web, entre 250,00 € i 800,00 €
- Dissenys propis: a raó de 3h per secció, entre 22,00 €/h i 29,00 €/h, depenen de la complexitat de la web.

Desenvolupament:

- Gestor de continguts: depenen de la complexitat de la web entre 300,00 € - 1.200,00€
- Programació de la web: depenen de la complexitat de la web entre 150,00 € - 2.000,00 €
- Grans portals: incloent gestor de continguts més programació de la web a partir de 2.500,00€

Paquets pàgines web:

Segons veurem en el pla econòmic – financer, el preu mínim d'hora per poder cobrir costos és de 10,58 €. Els paquets oferts per NetConca contempnen o bé una plantilla modificada o un disseny aportat pel client, no contempnen gestor de continguts ni canvi de idioma.

One page, per desenvolupar una One page no podem superar les 20h de treball, 6h per adaptar la plantilla i 14h per la introducció de continguts i desenvolupament a 10,58 €/h = 211,60 € preu mínim de venda.

Preu de venda al públic: 480,00 €

Micro web, per maquetar i desenvolupar una Micro web no podem superar les 35h de treball, 15h per adaptar la plantilla i 20h per la introducció de continguts i desenvolupament a 10,58 €/h = 370,30 € preu mínim de venda.

Preu de venda al públic: 800,00 €.

Web professional, per maquetar i desenvolupar una Web professional no podem superar les 70h de treball, 20h per adaptar la plantilla i 50h per la introducció de continguts i desenvolupament a 10,58 €/h = 740,60 € preu mínim de venda.

Preu de venda al públic: 1.350,00 €

- Gestor de Continguts per Micro Web: 200,00 €
- Gestor de Continguts per Web professional: 500,00 €
- Canvi d'idioma: 100,00 € per idioma addicional (no es contempla la introducció de contingut en els idiomes addicionals)

Política de cobraments:

Per imports inferiors a 1.000,00 € les factures s'abonaran 30 dies naturals després de la seva emissió.

Per imports majors a 1.000,00 € es realitzaran 2 factures, el 40% de l'import total abans d'iniciar la feina i el 60% al finalitzar. No es començarà a treballar fins tenir abonat l'import d'inici.

Per treballs establerts més enllà de 1 mes de feina, es dividirà l'import total entre els mesos establerts per realitzar-la.

5.4. Màrqueting comercial

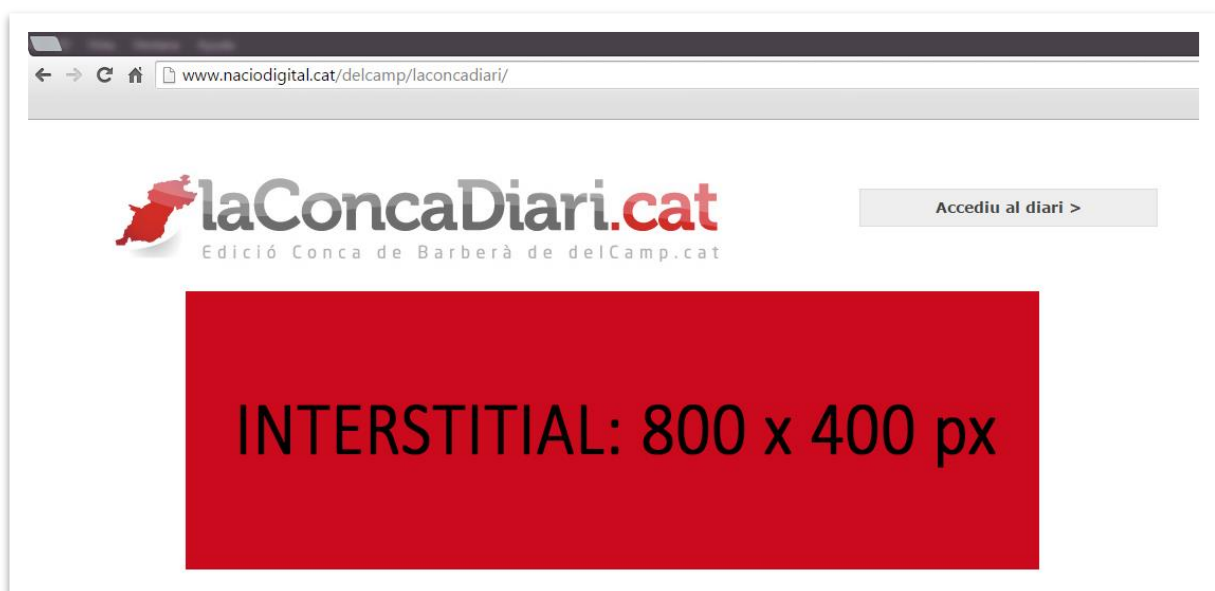
a) Publicitat

Hem realitzat un estudi dels medis digitals i impresos de la Conca de Barberà.

Medis digitals:

Com a medi digital el diari **NacioDigital** té subdiaris especialitzats en cada zona, per això hem decidit realitzar la campanya en aquest medi.

Tenen diferents zones on introduir el nostre banner, la primera és la pàgina d'entrada, només entrar al diari apareix un gran banner publicitari. Dins el diari existeixen diferents ubicacions i mides dels banner segons cost.



Imatge 40: Creació pròpia del banner de la pàgina d'entrada de www.naciodigital.cat/delcamp/laconcadinari/




Imatge 41: Creació pròpia de la composició dels banners de www.naciodigital.cat/delcamp/laconcadinari/

Nota: No hem pogut obtenir preus oficials de naciodigital, suposarem que el cost d'un banner oscil·la entre 40,00 € i 100,00 €/mes.

Medis impresos:

Com a medi imprès existeix **Nova Conca**, és un diari imprès de tirada setmanal, és el diari local imprès de la Conca de Barberà, el cost d'un anunci és molt elevat ja que són preus per nova impressió del diari, és a dir setmanals. Considerem que aquest medi no ens beneficiarà a causa de l'elevat cost, és un diari que es llença un cop l'has llegit.



SETMANARI COMARCAL
D'INFORMACIÓ INDEPENDENT
Premi Ventura Gassol 1998 al millor
Setmanari Comarcal de la Demarcació
de Tarragona

Publicitat: Sra. Montserrat Gaya
Mòbil 661 970 660
Tels. 977 600 435 - 977 602 552
Redacció: C/ Barberà de la Conca, s/n
Tel. i fax: 977 862 543 • MONTBLANC
c/e: elvallenc@tinet.org

PUBLICITAT

INTERIORS	B/N	COLOR
1 mòdul (39x39 mm)	33,00 €	41,25 €
2 mòduls (39x83 mm) (84x39 mm)	53,00 €	66,25 €
3 mòduls (39x126 mm) (129x39 mm)	64,00 €	80,00 €
4 mòduls (39x170 mm) (84x83 mm) (173x39 mm)	85,00 €	106,25 €
5 mòduls (39x213 mm) (218x39 mm)	100,00 €	125,00 €
6 mòduls (84x126 mm) (129x83 mm) (263x39 mm)	119,00 €	148,75 €
8 mòduls (84x170 mm) (173x83 mm) (39x345 mm)	138,00 €	172,50 €
9 mòduls (129x126 mm)	159,00 €	198,75 €
10 mòduls (84x213 mm) (218x83 mm)	165,00 €	206,25 €
12 mòduls (84x257 mm) (129x170 mm) (173x126) (263x83 mm)	175,00 €	218,75 €
15 mòduls (129x213 mm) (218x126 mm)	195,00 €	243,75 €
16 mòduls (84x345 mm) (173x170)	244,50 €	305,62 €
20 mòduls (173x213 mm) (218x170 mm)	272,00 €	340,00 €
24 mòduls (mitja pàg) (263x170 mm) (129x345 mm) (173x257 mm)	310,00 €	387,50 €
28 mòduls (173x301 mm)	390,00 €	487,50 €
32 mòduls (173x345 mm)	430,00 €	537,50 €
40 mòduls (218x345 mm)	500,00 €	625,00 €
48 mòduls (263x345 mm)	564,00 €	705,00 €

PORTADA en COLOR	
1 mòdul (50x24 mm)	54,00 €
2 mòduls (100x24 mm)	100,00 €
3 mòduls (130x24 mm)	126,00 €
12 mòduls 1peu (263x60 mm)	300,00 €

CONTRAPORTADA en COLOR	
12 mòduls 1 peu (263x60 mm)	244,00 €
24 mòduls (mitja pàgina) (263x170 mm)	481,00 €
48 mòduls (1 pàgina) (263x345 mm)	653,00 €

Aquests preus no inclouen IVA

DADES TÈCNIQUES: El Vallenc S.L. - Impressió: PROMICSA.
Conca de Barberà i l'Alt Camp

Imatge 42: Preus publicitaris del diari imprès Nova Conca

Un altre medi imprès és **El Tafari**, és una revista de classificats gratuïta local de la Conca de Barberà, es pot trobar als comerços dels pobles, és de tirada quinzenal. Aquest medi resulta molt atractiu ja que no és una revista que es llenci, sinó que es guarda per poder buscar el servei que necessites en un moment concret.

el tafaner
comunicació gràfica i visual
Pere II de Queralt, 2 / 43420 Santa Coloma de Queralt
Tel. 977 88 10 50
e-mail: eltafener@eltafener.com

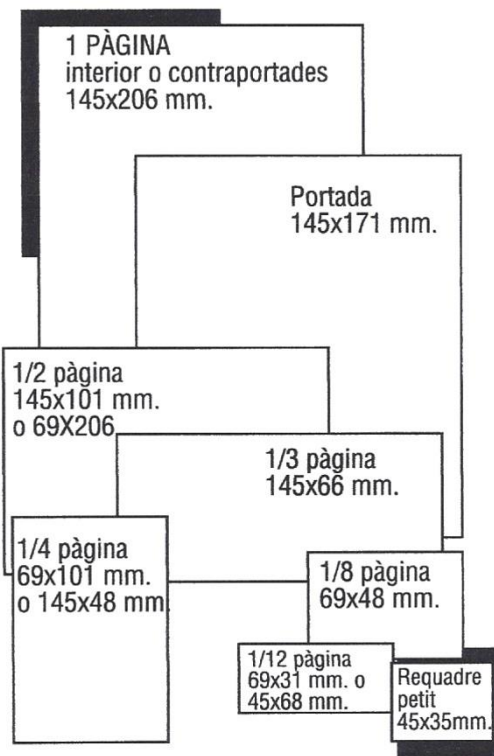
Tarifa preus publicitat

Santa Coloma de Queralt, 1 de gener del 2010

Format:	Preu:
Requadre petit	15 €
1/12 de plana	23 €
1/8 de plana	37 €
1/4 de plana	53 €
1/3 de plana	67 €
1/2 plana	91 €
1 plana	170 €

Pàgines a tot color (quadricomia):

Portada	374 €
Pàgina 2	317 €
Pàgina interior	298 €
Penúltima pàgina	317 €
Contraportada	339 €
Contraportada (1/2 plana)	193 €



L'IVA no està inclòs en el preu.

Descomptes:
A partir de 4 insercions: 10%
A partir de 6 insercions: 15%
A partir de 8 insercions: 20%

Imatge 43: Preus de la revista del Tafari

b) Xarxes socials

Com a xarxes socials ens centrarem en Facebook i Twitter. L'Eric Torres serà l'encarregat d'actualitzar els perfils de NetConca a les diferents xarxes, publicant els últims treballs realitzats o notícies rellevants sobre el món web i del disseny.

Facebook:

Promociona tu página

PÚBLICO

Ubicación

Si se deja en blanco, tu anuncio se entregará en Spain.

Intereses

Multimedia x Publicidad x Negocios e industria x

Negocios x Publicidad en internet x

Marketing digital x

+ Mercadotecnia en motores de búsqueda + EdX

+ Coursera + Udemmy + Mercadotecnia de atracción

Edad

25 ÷ - 65+ ÷

Sexo

Todos Hombres Mujeres

PRESUPUESTO Y DURACIÓN

Presupuesto diario

5,00 €

Aprox. 11 - 43 Me gusta al día

Duración

7 días 14 días 28 días

Publicar este anuncio hasta 21/7/2015

PAGA POR TU ANUNCIO

Cuenta

Marta Comas (10201249652669262, EUR)

Divisa

euros (EUR)

Método de pago

Añadir un nuevo método de pago +

Tu información de pago se guardará de forma segura. Más información

Cancelar Promocionar

Imatge 44: Cost de la promoció de la pàgina de NetConca a facebook

Twitter.

The image shows a screenshot of the Twitter advertising interface, specifically the 'Presupuesto' (Budget) section. It contains three main input fields for budget configuration: a total budget (set to €50), a daily maximum (set to €5), and a maximum cost per follower (set to €1). To the right, a sidebar provides additional campaign details: 'LA CAMPAÑA' (The Campaign) starting now and stopping at a total spend of €50; 'DEFINICIÓN DEL PRESUPUESTO' (Budget Definition) with a daily max of €5 and a cost per follower of €0.01-€1.00; and 'ALCANCE ESTIMADO' (Estimated Reach) showing a bar chart for the estimated reach (blue) and the target audience (grey), with the current reach being less than 1K. A note at the bottom of the sidebar encourages increasing the offer to reach the target audience.

Presupuesto

* Establezca un presupuesto total (opcional).
Si se establece, esta campaña se detendrá una vez que llegue al presupuesto. No superaremos esta cantidad mientras dure la campaña. [Más información](#)

€ 50

? Establezca un máximo diario (requerido).

€ 5

☒ **Estándar:** intenta mostrar los anuncios equitativamente durante el día.
☐ **Acelerado:** muestra los anuncios de forma tan frecuente como sea posible a partir de la medianoche Hora de Europa/Madrid todos los días.

* Ingrese la cantidad máxima que está dispuesto a pagar por seguidor.
Solo paga cuando un usuario sigue su cuenta. Nunca se le cobrará una cantidad superior a la oferta máxima, y por lo general pagará menos. [Más información](#)

€ 1 Oferta sugerida: 1,80 € – 2,60 €

LA CAMPAÑA
• Comenzará ahora
Y Se detendrá después de un gasto total de 50,00 €

DEFINICIÓN DEL PRESUPUESTO
• Pagar como máximo 5,00 € por día
Y Pague 0,01 €—1,00 € por seguidor

ALCANCE ESTIMADO

■ Alcance estimado
■ Audiencia objetivo

Aumente su oferta a fin de acercar su alcance estimado a la audiencia objetivo completa.

Imatge 45: Cost de la promoció del perfil de NetConca a Twitter

5.5. Gestió i fidelització dels clients

La fidelització dels clients l'aconseguim en el moment en que realitzem la gestió de l'allotjament web. És un pagament anual que els clients realitzen. Si no hi ha incidències habitualment no es canvia de gestor.

En el moment que hi ha una incidència al servidor o pàgina web ràpidament es procedeix a resoldre'l, depenen de la gravetat del problema es realitza un abonament per dies de la caiguda del sistema.

A través del servei de community manager els clients queden fidelitzats a causa del pagament de la quota mensual del servei.

S'oferiran promocions per aquells clients que estiguin amb nosaltres més enllà d'un temps determinat, com pot ser un descompte en l'allotjament o el regal d'una quota del servei de community manager.

6. Pla d'organització

6.1. Decisió de la forma jurídica

NetConca és la unió de 3 persones que anteriorment treballaven de forma autònoma, donades les nostres característiques ens decanem per una responsabilitat il·limitada, el número de socis són 3 i capital social sense mínim legal, amb aquestes 3 eleccions podem optar a diferents tipus d'empresa:

Agrupació d'Interès Econòmic

Descripció: Societat mercantil que té per finalitat facilitar el desenvolupament o millorar els resultats de l'activitat dels seus socis. El seu objectiu es limitarà exclusivament a una activitat econòmica auxiliar de la qual desenvolupin els seus socis.

Característiques:

- L'agrupació d'interès econòmic té personalitat jurídica pròpia i caràcter mercantil.
- No té ànim de lucre per a si mateixa.
- L'Agrupació no podrà posseir directa o indirectament participacions en societats que siguin membres seus, ni dirigir o controlar directa o indirectament les activitats dels seus socis o de tercers.
- Només podrà constituir-se per persones físiques o jurídiques que exerceixin activitats empresarials, agrícoles o artesanals, per entitats no lucratives dedicades a la recerca i per els qui exerceixin professions liberals.
- La responsabilitat dels socis és subsidiària de la A.I.I., responent els socis personal i solidàriament entre si pels deutes de l'agrupació.
- En la denominació haurà de figurar l'expressió "Agrupació d'Interès Econòmic" o les sigles A.I.

Comunitat de Bens

Descripció: La Comunitat de Béns es constitueix quan la propietat d'un ben o dret pertany proindivisa⁶ a diverses persones i forma part d'una activitat empresarial realitzada en comú. Es podria dir que és la forma més senzilla d'associació entre autònoms.

⁶ Proindivisa és alguna cosa que està per repartir. Quan es té una participació sobre aquesta cosa es té una participació indivisa.

Característiques:

- Per exercir l'activitat es requereix l'existència d'un contracte privat en el qual es detalli la naturalesa de les aportacions i el percentatge de participació que cada comunitari té en les pèrdues i guanys de la Comunitat de Béns.
- No s'exigeix aportació mínima. Poden aportar-se solament béns, però no pot aportar-se només diners o treball.
- La Comunitat es constituirà mitjançant escriptura pública quan s'aportin béns immobles o drets reals.
- Per a la legislació vigent tenen consideració d'entitat sotmesa al règim especial d'atribució de rendes, tinguin o no tinguin personalitat jurídica.

Societat Civil

Descripció: Contracte pel qual dos o més persones posen en comú capital, amb propòsit de repartir entre si els guanys.

Característiques:

- El capital està format per les aportacions dels socis, tant en diners com en béns o treball, serveis o activitat en general.
- Podrà tenir o no personalitat jurídica pròpia en funció que els seus pactes siguin públics o secrets.
- Quan els pactes siguin secrets es regiran per les disposicions relatives a la Comunitat de Béns.
- Poden revestir totes les formes reconegudes pel Codi de Comerç, segons l'objecte al fet que es destinin.
- La Comunitat es constituirà mitjançant escriptura pública quan s'aportin béns immobles o drets reals.
- Per a la legislació vigent tenen consideració d'entitat sotmesa al règim especial d'atribució de rendes, tinguin o no tinguin personalitat jurídica. A partir de l'1 de gener de 2016 les Societats civils tributaran en l'Impost de societats quan tinguin un objectiu mercantil.

Societat Colectiva

Descripció: Societat mercantil de caràcter personalista en la qual tots els socis, en nom col·lectiu i sota una raó social, es comprometen a participar, en la proporció que estableixin, dels mateixos drets i obligacions, responent subsidiària, personal i solidàriament dels deutes socials.

Característiques:

- Funciona sota un nom col·lectiu o raó social.
- Tots els socis participen en la societat en plànol d'igualtat.
- La societat té autonomia patrimonial i respon dels seus deutes amb el seu propi patrimoni, encara que els socis també responguin dels deutes socials subsidiària, il·limitada i solidàriament.
- Al soci col·lectiu que aporta "béns" a la societat se li denomina "soci capitalista", i al que solament aporta "indústria" (treball, serveis o activitat en general) "soci industrial".

Sociedad Comendatària Simple

Descripció: Societat mercantil de caràcter personalista que es defineix per l'existència de socis col·lectius que aporten capital i treball i responen subsidiària, personal i solidàriament dels deutes socials, i de socis comendataris que solament aporten capital i la responsabilitat de la qual estarà limitada a la seva aportació.

Característiques:

- Constitueix una comunitat de treball en la qual no participen els socis comendataris, té plena autonomia patrimonial.
- La preponderància que en la societat tenen els socis col·lectius permet considerar-la com una societat de caràcter personalista.

Societats Professionals

Descripció: És aquell tipus de societat que es constitueix per a l'exercici en comú d'una activitat professional.

És activitat professional: la que necessita titulació universitària oficial o professional per realitzar-la, i inscripció en el corresponent Col·legi professional.

Hi ha exercici en comú quan: els actes propis d'una activitat professional són executats directament sota la raó o denominació social, els drets i obligacions de l'activitat s'atribueixin a la societat, i la societat sigui la titular de la relació jurídica amb el client.

Característiques:

- Regeix el principi de lliure elecció de qualsevol de les formes societàries del nostre ordenament jurídic(societat civil, limitada, anònima, laboral, cooperativa, comandataria, col·lectiva, etc).
- Com a mínim, la majoria del capital i dels drets de vot, o la majoria del patrimoni social i del nombre de socis en les societats no capitalistes, hauran de pertànyer a socis professionals.
- A més de ser necessària la seva inscripció en el Registre Mercantil, la societat professional s'inscriurà igualment en el Registre de Societats Professionals del Col·legi Professional que correspongui.
- És obligatori subscriure un segur per a la Societat Professional que cobreixi la responsabilitat de l'exercici professional. En l'escriptura de constitució haurà de ressenyar-se la companyia asseguradora i el nombre de pòlissa.
- L'objecte social únicament pot contemplar l'exercici d'activitats professionals.
- Es permet exercir diverses activitats professionals sempre que no siguin incompatibles entre si (Societats multidisciplinàries).
- La denominació social se sol·licitarà en el Registre Mercantil Central i en ella haurà de figurar, al costat de la forma social que es tracti, l'expressió "professional" o l'abreviatura "P" (per exemple, "Societat anònima professional" o "S.A.P.).

Segons les opcions presentades anteriorment ens decanem per una **Societat Civil**, Ja que no som una entitat no lucrativa (Agrupació d'Interès Econòmic), no existeix un patrimoni posseït per 2 o més socis (Comunitat de Bens), no és una societat mercantil (Societat Colectiva, Societat Comendatària Simple) i no exercim una activitat associada a un col·legi Professional (Societat Professional).

6.2. Procés de constitució d'inici d'activitat

- Tràmit privat: Tots els socis signaran un contracte privat en el qual es detalli la naturalesa de les aportacions i percentatge de participació que cada soci té en les pèrdues i guanys de la Societat civil.
- Cada soci ha de donar-se d'alta en el Cens d'empresaris, professionals i retenidors (alta en la casella 111 i marcar la casella 601 si estan obligats als pagaments fraccionats de l'IRPF per ser membres d'una Entitat en Atribució de Rendes).
- Agència Tributària (AEAT): Nombre d'identificació fiscal
- Notari: Escriptura pública (en el cas d'aportació de béns immobles o drets reals)
- Conselleria d'Hisenda de les CC.AA: Impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats (en el cas de formalització d'escriptura pública).

No existirà escriptura pública ja que no hi ha aportació de bens ni de drets reals.

Nombre d'identificació fiscal: L'objecte del N.I.F. és identificar a les persones jurídiques i a les entitats sense personalitat jurídica (Comunitat de Béns i Societat Civil), a efectes fiscals. S'haurà de sol·licitar abans de realitzar qualsevol lliurament, prestació o adquisició de béns o serveis, percepció de cobraments o abonament de pagaments, o contractació de personal laboral. En tot cas, la sol·licitud es formularà dins del mes següent a la data de constitució de la persona jurídica o entitat sense personalitat jurídica.

Per obtenir el NIF provisional, s'haurà de presentar:

Model 036, marcant la casella 110. No es pot presentar via telemàtica a través d'Internet. Formes de presentació: personalment en l'administració o delegació que correspongui o per correu certificat.

Acord de voluntats o el document en el qual consti la co-titularitat. L'acord de voluntats ha de recollir:

- Denominació social i anagrama si ho hi hagués
- La forma jurídica
- el domicili fiscal i social
- L'objecte social
- La data de tancament de l'exercici social
- La xifra de capital social prevista
- NIF dels socis fundadors, domicili fiscal i % de participació
- Identificació d'administradors i/o representants
- Signa dels socis, administradors i/o representants

Per obtenir el NIF definitiu:

Model 036, marcant la casella 120. Manera de presentació: Imprès convencional

- Generat mitjançant el servei d'impressió de l'agència tributària
- Via telemàtica a través d'internet, requereix certificat electrònic.

Entitats sense personalitat jurídica (Societats Civils i Comunitats de Béns):

- Original i fotocòpia del contracte privat de constitució o escriptura pública, amb identificació i signatura dels socis o comuners, quota de participació i, objecte de l'entitat.
- Inscripció en el Registre Mercantil de les Societats Professionals amb forma jurídica de Societat Civil.
- Fotocòpia del NIF del soci, comuner o partícip que firmi la declaració censal i del representant si escau.

6.3. Posta en marxa

Tràmits generals

- Agència Tributària (AEAT): Alta en el Cens d'empresaris, professionals i retenidors
- Tresoreria General de la Seguretat Social: Alta dels socis i administradors en els règims de la Seguretat Social
- Inspecció Provincial de Treball: Obtenció i legalització del llibre de Visites
- Autoritats de certificació: Obtenció d'un certificat electrònic

Tràmits segons l'activitat

- Agencia Espanyola de Protecció de Dades: Registre de fitxers de caràcter personal (gratuït)

Descripció

L'Agència Espanyola de Protecció de Dades (AEPD), és l'encarregada de vetllar pel compliment de la legislació sobre protecció de dades i controlar la seva aplicació, especialment quant als drets d'informació, accés, rectificació, oposició i cancel·lació de dades.

La Llei Orgànica de Protecció de Dades (LOPD) estableix les obligacions que els responsables dels fitxers o tractaments i els encarregats dels tractaments, tant d'organismes públics com a privats, han de complir per garantir el dret a la protecció de les dades de caràcter personal.

Quan l'emprenedor vagi a crear la seva empresa, si aquesta ha a gestionar dades de caràcter personal, haurà de tenir en compte les obligacions de la LOPD, ja que l'emprenedor serà el responsable dels fitxers, i per tant cauran sobre ell, aquestes obligacions.

Els fitxers amb dades de caràcter personal s'hauran d'inscriure en el Registre General de Protecció de Dades.

Tràmits complementaris

- Oficina Espanyola de Patents i Marques: Registre de signes distintius (144,58€ per la primera classe⁷ sol·licitada i 93,66€ per la segona classe i cadascuna de les successives, preus públics 2015 de l'oficina espanyola de patents i marques)

Descripció

Tenir registrada una denominació social en el Registre Mercantil no suposa que el nom estigui protegit jurídicament com a marca, a causa que són dos registres independents. Si volem tenir protecció jurídica de la nostra marca o nom comercial, és necessari registrar-la a l'Oficina Espanyola de Patents i Marques.

Què és una Marca?

Una Marca és un títol que concedeix el dret exclusiu a la utilització d'un signe per a la identificació d'un producte o un servei al mercat.

Poden ser Marques les paraules o combinacions de paraules, imatges, figures, símbols, gràfics, lletres, xifres, formes tridimensionals (embolcalls, envasos, formes del producte o la seva representació)

Què és un Nom Comercial?

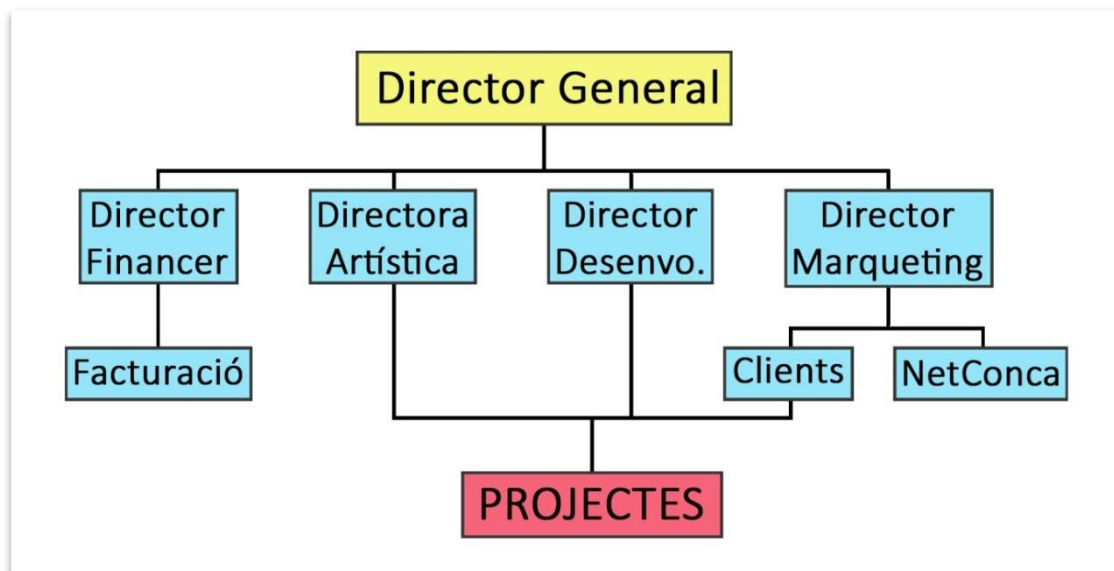
Un Nom Comercial és un títol que concedeix el dret exclusiu a la utilització de qualsevol signe o denominació com a identificador d'una empresa en el tràfic mercantil. Els noms comercials, com a títols de propietat industrial, són independents dels noms de les societats inscrits en els Registres Mercantils

Durada de la protecció

La durada de la protecció conferida pels Signes Distintius (Marques o Noms Comercials) és de deu anys a partir de la data del dipòsit de la sol·licitud i poden ser renovats indefinidament. Per al manteniment en vigor dels Signes Distintius cal el pagament de taxes (les marques en procediment transitori tenen un règim diferent que cal consultar).

⁷ Les marques es registren en relació amb productes i serveis. Per facilitar la labor administrativa aquests han estat agrupats en 45 classes diferents a l'efecte del Registre de Marques. Cada classe comprèn una pluralitat de productes o serveis relacionats entre si. Una sol·licitud de marca pot comprendre tantes classes com desitgi el sol·licitant abonant una taxa de sol·licitud per cada classe sol·licitada.

6.4. Organigrama



Imatge 46: Creació pròpia de l'organigrama de NetConca

La imatge anterior ens mostra com està organitzat NetConca, hi ha un director general que supervisa els diferents aspectes de l'empresa, pot oferir els seus coneixements a tot l'equip, també s'ocupa del desenvolupament dels diferents projectes. Encara que l'organigrama representa una organització vertical no és així, tot l'equip participa en la presa de decisions i està implicat en tots els projectes.

El director de màrqueting s'ocupa del màrqueting de la pròpia empresa i dels clients, a demés també s'ocupa de l'aspecte financer de NetConca. Junt amb la directora artística i el director de desenvolupament (director general) realitzen els diferents projectes que realitzi l'empresa.

6.4.1. Definició de llocs de treball

Director General de l'empresa i director de desenvolupament de les pàgines web. Les seves funcions són supervisar els diferents aspectes de l'empresa, des dels pressupostos realitzats a clients fins a la direcció artística i de desenvolupament, assessorament generalitzat. Dirigirà els projectes en la seva globalitat i exercirà de ScrumMaster.

Director de màrqueting, tant de l'empresa com dels nostres clients, exercirà de Product Owner i de Community Manager. Com a director financer, portarà a terme la facturació i comptabilitat de l'empresa.

Directora artística, formarà part de l'equip Scrum junt amb l'Aitor Villar i l'Eric Torres, portarà a terme la direcció artística dels diferents projectes.

6.4.2. Definició de responsabilitats i funcions

Aitor Villar: Programació de la pàgina web, programació del gestor de continguts, creació de bases de dades. Supervisió dels diferents aspectes de la web. Reunió final amb els clients. Portarà els serveis de contractació de dominis i allotjament web.

Eric Torres: Com a Community Manager de l'empresa s'ocuparà de la realització de campanyes publicitàries en medis impresos, promoció de NetConca a les xarxes socials i medis digitals. Captació de clients, vendre el servei de Community Manager i el servei de posicionament SEM als clients que contractin els nostres serveis. Reunió inicial amb els clients per establir l'arbre web. Realització de factures i comunicació amb els diferents clients per resoldre possibles reclamacions.

Marta Comas: Reunió inicial junt amb l'Eric Torres amb els clients per establir el disseny general de la web, imatge corporativa o medis impresos. Dissenyar i maquetar les diferents webs, imatges corporatives, revistes, catàlegs, guies dels diferents clients de NetConca, realització del posicionament SEO natural de les pàgines webs contractades.

7. Pla econòmic-financer

7.1. Pla econòmic inicial

Per començar la nostra activitat necessitem una sèrie de serveis, equips, material i instal·lacions detallats a continuació.

7.1.1. Inversió inicial

Una empresa de nova creació necessita començar de zero, els costos que presento a continuació són els que tindriem si no fóssim ja treballadors autònoms.

a) Serveis

Servei	Unitats	Import	Import Total	Tipus de Pagament
Assegurança 3 anys Equips	3	300,00 €	900,00 €	Únic
Domini (nom empresa)	1	19,00 €	19,00 €	Anual
Google per empreses Limitat	3	40,00 €	120,00 €	Anual
Assegurança responsabilitat civil (300.000,00 €)	1	500,00 €	500,00 €	Anual
Patent de Marca (Empresa especialitzada, NewPatent)	1	194,22 €	194,22 €	Únic
TOTAL				1.733,22 €

Taula 9: Imports dels serveis a contractar per posar en funcionament NetConca

L'assegurança de 3 anys de reparació d'equips, inclou reparació de hardware al dia següent laborable a domicili i protecció contra danys accidentals i robatori. Amb aquesta assegurança ens protegim de danys durant els primers 4 anys de vida de l'ordinador.

L'assegurança de responsabilitat civil per informàtics, contempla 300.000,00 € d'indemnització per cobrir danys i perjudicis que es puguin ocasionar als clients. És necessari per optar a contractes i concursos en els quals el client exigeix una assegurança de responsabilitat civil com a empresa informàtica.

b) Equipament

Equip	Unitats	Import / Unitat	Import Total
Ordinador Portatil 17 Polzades	3	1.099,00 €	3.297,00 €
Monitor 24 Polzades	3	245,00 €	735,00 €
Teclat + Ratolí	3	24,80 €	74,40 €
Impressora Multi funció	1	206,60 €	206,60 €
Switch 16 Ports de xarxa	1	24,80 €	24,80 €
Sistema de emmagatzemament (NAS)	1	124,00 €	124,00 €
Sistema d'Alimentació Ininterrompuda (SAI)	3	157,00 €	471,00 €
Telèfon mòbil, teclat mecànic	1	20,66 €	20,66 €
Pissarra Magnètica + imants	1	210,00 €	210,00 €
Taladradora + grapadora + treugrapes	1	15,00 €	15,00 €
Taula + Cadira	3	185,00 €	555,00 €
Armaris	2	170,00 €	340,00 €
TOTAL			6.073,46 €

Taula 10: Import dels equips necessaris per començar l'activitat de NetConca

Els ordinadors portàtils estan valorats a l'empresa DELL segons les següents característiques:

- Processador - Processador Intel® Core™ i5-5200U (2,2 GHz, memòria activa de 3 MB, doble nucli)
- Sistema operatiu -Windows 7 Professional
- Pantalla - Pantalla Full HD (1920 x 1080) antireflectant amb angle de visió ample y retro-il·luminació LED de 39,6 cm (15,6")
- Memòria - 8 GB DDR3L a 1600 MHz
- Disc dur - Disc dur SATA de 1 TB de 2,5" (5400 rpm)
- Targeta de vídeo - NVIDIA GeForce 830M

c) Material

Material Elèctric i xarxa	Unitats	Import / Unitat	Import Total
Regletes endoll de 5 tomes amb protecció antipics	3	12,00 €	36,00 €
Cable de xarxa (100m, CAT6, UTP)	1	30,00 €	30,00 €
Grimpadora	1	18,00 €	18,00 €
Connectors CAT6, RJ45 masculí (UTP, 100 unitats)	1	20,00 €	20,00 €
Provador de cables de xarxa	1	15,00 €	15,00 €
Kit eines reparació portàtils	1	65,00 €	65,00 €
TOTAL			184,00 €

Taula 11: Import del material elèctric i xarxa necessaris per a condicionar la oficina de NetConca

A part dels serveis, equipament i material necessitem un fons de provisió per tenir un recolzament econòmic per qualsevol entrebanc que sofreixi l'empresa, aquest fons de provisió serà de **10.000,00 €**.

Conclusió:

INVERSIÓ INICIAL	Import Total
Serveis	1.733,22 €
Equipament	6.073,46 €
Material Elèctric i xarxa	184,00 €
Fons de provisió	10.000,00 €
TOTAL	17.990,68 €

Taula 12: Inversió inicial abans de començar l'activitat

El primer més d'activitat s'ha de fer una inversió d'aproximadament 17.990'68€ , és un cost elevat, els preus estan ajustats ja que hem buscat empreses especialitzades en cada sector.

S'ha de tenir en compte que els equips s'espatllen i són imprescindibles per realitzar la nostra activitat, realitzarem una aportació mensual a un compte d'estalvi per aquest tipus d'incidències. La vida mitja d'un ordinador està entre 5-6 anys, si volem estar a la última tecnologia. Aquesta aportació només es farà en la taula d'equips, ja que el material que es pugui espatllar no suposa un cost elevat inassolible.

Amortització Equips informàtics:

Concepte	Import	5 anys	12 mesos
Equips + monitors	4.032,00 €	806,40 €/any	67,20 €/mes
Assegurança	900,00 €	180,00 €/any	15,00 €/mes
TOTAL			82,20 €/mes

Taula 13: Estalvi mínim mensual per fer front a l'obsolescència dels equips o possibles reparacions.

Els següents mesos de l'activitat tenim una despesa mensual considerable, s'ha de comprar el material fungible (dividirem el seu cost total en 12 mesos, per obtenir la despesa mensual d'aquest material), és el material que es va consumint durant el transcurs de l'activitat.

Material Fungible	Unitats	Import / Unitat	Import Total
Retoladors pissarra magnètica	4	2,00 €	8,00 €
Tinta Impressora	4	24,00 €	96,00 €
Bolígrafs Bic blau (50 unitats)	1	10,50 €	10,50 €
Grapes (1000 unitats) + clips (100 unitats)	1	3,00 €	3,00 €
Paper 100gr (500 unitats)	1	9,00 €	9,00 €
Arxivadors (10 unitats)	1	28,00 €	28,00 €
Fundes trepades (100unitats)	1	7,00 €	7,00 €
Carpetes Corporatives amb solapa (100 unitats)	1	340,00€	340,00 €
Sobres Corporatius (250 unitats)	1	80,00€	80,00 €
Targetes Corporatives (500 unitats)	1	65,00€	65,00 €
Flayers Publicitaris (1.000 unitats)	1	100,00 €	100,00 €
TOTAL			746,50 €

Taula 14: Import del material fungible necessari per a condicionar la oficina de NetConca

La instal·lació necessària per iniciar l'activitat és una oficina que tingui electricitat, presa telefònica, i entre 20 i 25m². Preu de mercat a la Conca de Barberà és de **400,00 € mensuals**.

La despesa mensual contant els serveis, instal·lacions i material necessaris, es detalla en la següent taula:

Despesa Mensual	Import
ADSL – Movistar	44,87 €
Línia de telèfon mòbil – tarifa plana de trucades sense internet	20,00 €
Llum	50,00 €
Aigua	10,00 €
Software Adobe Creative Cloud	70,00 €
Gestoria	30,00 €
Publicitat	300,00 €
Lloguer Instal·lacions	400,00 €
Seguretat Social	896,99 €
Nomines	3.000,00 €
Material Fungible	62,21 €
TOTAL	4.884,07 €

Taula 15: Despesa mensual després del primer mes d'activitat

Per començar l'activitat, els 3 primers mesos necessitem:

Despeses	Primer mes	Segon mes	Tercer mes	Total
Inversió inicial	17.990,68 €	0,00 €	0,00 €	17.990,68 €
Costos mensuals	4.884,07 €	4.884,07 €	4.884,07 €	14.652,21 €
TOTAL	22.874,75 €	4.884,07 €	4.884,07 €	32.642,89 €

Taula 16: Despeses totals 3 primers mesos d'activitat

La despesa total els 3 primers mesos d'activitat suma 32.642,89 €, una inversió molt gran per la creació d'una nova empresa.

7.1.2. Finançament inicial

Per poder fer front a una despesa tan important, els 3 primers mesos d'activitat **32.642,89 €**, estudiarem diferents opcions per tal de reduir o finançar el cost inicial.

7.1.2.1. Aportacions inicials socis

Cada soci aporta a l'empresa el seu equip de treball, igualment realitzarem l'estalvi mensual per quan un dels equips falli poder reemplaçar-lo.

Durant els 3 primers mesos de l'activitat els socis no cobraran la nomina per tal de regularitzar factures i pagaments.

Ja que cadascú té preferències diferents en quan a mòbils intel·ligents, tauletes, s'ha arribat a l'acord que cada soci es farà càrrec d'aquesta despesa.

7.1.2.2. Ajuts a subscriure's

a) Bonificació quota Autònoms

La Seguretat Social ens informa que les **dones menors de 35 anys** i els **homes menors de 30 anys** tenen dret a una reducció sobre la quota de contingències comunes durant els 15 mesos següents a la data d'efectes de l'alta, equivalent al 30% resultant d'aplicar el tipus mínim vigent (29,80%) a la base mínima de cotització d'aquest règim, i a una bonificació d'igual quantia en els 15 mesos següents a la finalització de la reducció anterior. La quota mínima resultant en 2015 és de 185,10 euros al mes.

Tindrà una durada de 30 mesos en total, ininterromputs, amb independència dels períodes de baixa en el Règim dins d'aquest termini, que seran tinguts en compte a l'efecte del còmput total dels 30 mesos.

Encara que existeix aquesta bonificació, cap integrant de l'empresa pot acollir-se ja que ja estan donats d'alta a la Seguretat Social com autònoms independents.

b) Viver d'empreses – Concactiva

El viver d'empreses CONCACTIVA és un espai d'àmbit comarcal situat a Montblanc que ajuda a les persones emprenedores i les empreses de nova creació a iniciar amb garanties el seu projecte de negoci. És un espai equipat amb les últimes tecnologies que ofereix a les persones emprenedores un indret on desenvolupar la seva activitat de la millor forma possible. La instal·lació al viver també permet beneficiar-se de l'assessorament per la creació i consolidació empresarial per part dels tècnics de l'entitat. Té com públic objectiu aquelles empreses que presentin un projecte viable i que necessitin un espai on iniciar l'activitat. Des de CONCACTIVA es prioritzen les empreses innovadores i emmarcades dins d'algun dels sectors emergents i d'alt valor afegit.

NetConca es troba dins dels criteris del viver per acollir a noves empreses, el lloguer del despatx a Concactiva suposa **240,00 € mensuals** sense impostos. Concactiva està exempt del pagament del IRPF en concepte de lloguer, per tant només està subjecte al pagament d'IVA.

El viver aporta taules, cadires, armaris per tots els integrants del despatx, disposa de SAI a nivell d'edifici, connexió a internet, llum i aigua. Disposa d'un Office per les empreses ubicades totalment equipat.

c) Programa Leader

Ajuts per a la diversificació econòmica de les zones rurals del programa Leader de Catalunya (2007-2013). I termini per presentar la sol·licitud finalitza el 2 d'octubre de 2014.

Aquesta subvenció va destinada a fomentar inversions d'activitats econòmiques, sobretot de comercialització i valorització de productes agraris, inversions en microempreses i inversions en activitats turístiques.

Com a desenvolupadors i dissenyadors de pàgines web i botigues en línia podem donar un valor afegit als productes agraris de la zona, comercialitzant-los a través d'internet, podem oferir pàgines web a microempreses i als allotjaments turístics que encara no en disposin o estiguin molt antiquades i no siguin *responsive*, per tant som uns bons candidats per entrar en aquest programa.

Nota: Considerarem que es renovarà aquesta subvenció per l'any 2015.

d) Préstecs avantatjosos Generalitat i banc

1. Microcrèdits IFEM:

Instruments Financers per a Empreses Innovadores (IFEM), és una societat filial de l'Institut Català de Finances.

L'ICF gestiona a través d'IFEM recursos provinents dels fons estructurals europeus (principalment el Programa JEREMIE) dedicats a la creació i creixement de micro, petites i mitjanes empreses, mitjançant préstecs participatius, capital risc, garanties i microcrèdits.



The screenshot displays the IFEM website. At the top, there are logos for 'Microcrèdits IFEM' (a stylized 'X' made of colorful gears), 'ICF Institut Català de Finances', 'Generalitat de Catalunya', and the 'Unió Europea' logo with the text 'Fons Europeu de Desenvolupament Regional' and 'Una manera de fer Europa'.

Below the logos, a text block states: 'Fons cofinançats per l'Institut Català de Finances i Fons Europeus de Desenvolupament Regional (FEDER) en el marc del programa JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises) a Catalunya.'

Another text block explains: 'El programa JEREMIE és una iniciativa conjunta de la Comissió Europea i el Fons Europeu d'Inversions destinat a incrementar l'accés al finançament per a microempreses i pimes en Europa.'

The page is divided into two main sections:

- BENEFICIARIS** (Beneficiaries):
 - Autònoms
 - Microempreses
 - Petites empreses
 - Mitjanes empreses
 - Professionals independents
- CARACTERÍSTIQUES** (Characteristics):
 - Projectes finançables (Financiable projects):
 - Mobiliari
 - Instal·lacions
 - Maquinària
 - Vehicles de transport industrial
 - Software informàtic
 - Drets de la propietat industrial
 - Drets de traspàs
 - Serveis de consultoria
 - Formació
 - Circulant
 - Import màxim de fins a 25.000 euros
 - Other features:
 - Fins a 7 anys, amb possibilitat de fins a 2 anys de carència d'amortització
 - Interès variable referenciat a l'EURIBOR, molt competitiu
 - Fins al 100% del projecte
 - Sense comissions

Imatge 47: Captura de pantalla dels microcrèdits IFEM

La web de Caixa Enginyers ens dona un exemple:

Per a una operació de 20.000 euros a 7 anys i sense carència, la quota a pagar serà de 280,97 euros i la TAEVariable: 4,920%. Per al càlcul s'han tingut en compte: comissió d'obertura: 0%; tipus d'interès: 4,818% (calculat amb EURIBOR publicat al BOE (13/01/2015): 0,318% + 4,5); sense bonificacions; comissió d'amortització parcial o total: 0%.

Revisió anual. Quotes mensuals. TAEVariable s'ha calculat sota la hipòtesi que els índexs de referència no varien. Per tant, aquesta TAEVariable variarà amb les revisions del tipus d'interès. Autorització prèvia i expressa de Caixa d'Enginyers. Tarifes vigents a març de 2015.

2. ICF Emprenedors, autònoms i comerços

Préstecs o lísings adreçats a emprenedors, autònoms, microempreses i/o comerços per finançar els seus projectes d'inversió o circulant. L'ICF aporta els recursos i coordina les peticions de finançament. La comercialització de la línia i la distribució dels préstecs a les empreses es fa a través de Banc Sabadell i Caixa Bank, que avaluen en cada cas la viabilitat financera del projecte. En aquest sentit, el Departament d'Empresa i Ocupació assumeix fins el 70% del risc del préstec amb l'objectiu d'afavorir l'accés al finançament bancari dels beneficiaris de la línia, prèvia resolució favorable de la direcció general d'Economia Social i Cooperatives i Treball Autònom o la direcció general de Comerç mitjançant el Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya. Condicions Financeres:

- Import: mínim 10.000€ i màxim 100.000€ per sol·licitant.
- Termini: 5 anys amb 2 de carència inclosos.
- Interès: Euríbor 12 mesos més un diferencial de fins al 5,75%.
- Comissions: d'obertura del 0,50%.
- Garanties: a determinar per l'entitat financera col·laboradora (CaixaBank i Banc Sabadell), en funció del projecte.

Sol·licitud

- La data límit per sol·licitar finançament a través d'aquesta línia va finalitzar el 27/02/2015. Actualment pendent de renovació per aquest 2015. En breu es podran tornar a presentar sol·licituds.
- La data límit de resolució per part del departament d'Empresa i Ocupació és el 27 d'abril de 2015.
- La data límit per formalitzar amb Banc Sabadell i/o CaixaBank les operacions sol·licitades prèviament i pendents és el 21 de maig de 2015.

7.1.3. Inversió inicial real

Demanarem un préstec (IFEM) de 10.000,00 € a 5 anys a un 5%TAE, suposarien 188,71 €/mes.

	Capital Amortitzat	Interès	Total
1r Any	1.805,55 €	459,00 €	2.264,55 €
2n Any	1.897,93 €	366,62 €	2.264,55 €
3r Any	1.995,03 €	269,52 €	2.264,55 €
4t Any	2.097,10 €	167,45 €	2.264,55 €
5é Any	2.204,39 €	60,16 €	2.264,55 €
TOTAL	10.000,00 €	1.322,75 €	11.322,75 €

Taula 17: Amortització del préstec IFEM a 5 anys

A causa de l'aportació inicial dels socis i al contracte amb Concactiva la inversió inicial real es veu molt reduïda:

a) Finançament de la inversió inicial

	Concepte	Import
Aportacions Socis	Assegurança Equips	900,00 €
	Equips Informàtics	3.297,00 €
	Monitor 24 Polzades	735,00 €
	Teclat + Ratolí	74,40 €
IFEM	Préstec financer	10.000,00 €
	TOTAL FINANÇAMENT	15.006,40 €

Taula 18: Conceptes finançats pels socis o pel préstec IFEM.

b) Serveis

Servei	Unitats	Import	Import Total	Tipus de Pagament
Assegurança 3 anys Equips	3	300,00 €	900,00 €	Únic
Domini (nom empresa)	1	19,00 €	19,00 €	Anual
Google per empreses Limitat	3	40,00 €	120,00 €	Anual
Assegurança responsabilitat civil (300.000,00 €)	1	500,00 €	500,00 €	Anual
Patent de Marca (Empresa especialitzada, NewPatent)	1	194,22 €	194,22 €	Únic
TOTAL			833,22 €	

Taula 19: Imports dels serveis a contractar per posar en funcionament NetConca

c) Equipament

Equip	Unitats	Import / Unitat	Import Total
Ordinador Portàtil 17 Polzades	3	1099,00 €	3.297,00 €
Monitor 24 Polzades	3	245,00 €	735,00 €
Teclat + Ratolí	3	24,80 €	74,40 €
Impressora Multi funció	1	206,60 €	206,60 €
Switch 16 Ports de xarxa	1	24,80 €	24,80 €
Sistema de emmagatzemament (NAS)	1	124,00 €	124,00 €
Sistema d'Alimentació Ininterrompuda (SAI)	3	157,00 €	471,00 €
Telèfon mòbil de teclat mecànic	1	20,66 €	20,66 €
Pissarra Magnètica + imants	1	210,00 €	210,00 €
Taladradora + grapadora + treugrapes	1	15,00 €	15,00 €
Taula + Cadira	3	185,00 €	555,00 €
Armaris	2	170,00 €	340,00 €
TOTAL			601,06 €

Taula 20: Imports dels equips necessaris per començar l'activitat de NetConca

El socis aporten els seus propis equips, Concactiva disposa d'un SAI a nivell d'edifici, taules, cadires i armaris per tots els integrants de l'empresa.

d) Material

Material Elèctric i xarxa	Unitats	Import / Unitat	Import Total
Regletes endoll de 5 tomes amb protecció antipics	3	12,00 €	36,00 €
Cable de xarxa (100m, CAT6, UTP)	1	30,00 €	30,00 €
Grimpadora	1	18,00 €	18,00 €
Connectors CAT6, RJ45 masculí (UTP, 100 unitats)	1	20,00 €	20,00 €
Provador de cables de xarxa	1	15,00 €	15,00 €
Kit eines reparació portàtils	1	65,00 €	65,00 €
TOTAL			184,00 €

Taula 21: Import del material elèctric i xarxa necessaris per a condicionar la oficina de NetConca

El material elèctric i de xarxa no sofreix canvis.

Conclusió:

INVERSIÓ INICIAL FINAL	IMPORT
Serveis	833,22 €
Equips	601,06 €
Material elèctric i xarxa	184,00 €
TOTAL	1.618,28 €

Taula 22: Inversió inicial real abans de començar l'activitat

La inversió inicial real es veu molt reduïda, amb l'aportació dels socis i del contracte amb Conectiva és de **1.618,28 €**.

Els següents mesos de l'activitat tenim una despesa mensual més reduïda, el material fungible no sofreix canvis, els socis no cobren les nòmines els 3 primers mesos i Conectiva disposa de xarxa per totes les oficines connectada a Internet, apart de la llum i l'aigua:

Despesa Mensual	Import
ADSL – Movistar	44,87 €
Línia de telèfon mòbil – tarifa plana de trucades sense internet	20,00 €
Llum	50,00 €
Aigua	10,00 €
Software Adobe Creative Cloud	70,00 €
Gestoria	30,00 €
Publicitat	300,00 €
Lloguer Instal·lacions	240,00 €
Seguretat Social	896,99 €
Nòmines	3.000,00 €
Préstec IFEM	188,71 €
Material Fungible	62,21 €
TOTAL	1.807,91 €

Taula 23: Despesa mensual després del primer mes d'activitat i els següents 2 mesos.

Per començar l'activitat, els 3 primers mesos necessitem:

DESPESES	Primer mes	Segon mes	Tercer mes	Total
Inversió inicial	1.618,28 €	0,00 €	0,00 €	1.618,28 €
Costos mensuals	1.807,91 €	1.807,91 €	1.807,91 €	5.423,73 €
TOTAL	3.426,19 €	1.807,91 €	1.807,91 €	7.042,01 €

Taula 24: Despesa total els 3 primers mesos d'activitat amb finançament

La despesa dels 3 primers mesos amb l'aportació dels socis, el contracte amb Conectiva i el préstec IFEM es veu molt reduïda, és de 7.042,01 €

7.1.4. Comparatives de la inversió i despesa amb finançament o sense.**Inversió inicial amb finançament o sense**

CONCEPTES	INVERSIÓ INICIAL	INVERSIÓ INICIAL FINANÇADA
Serveis	1.733,22 €	833,22 €
Equipament	6.073,46 €	601,06 €
Material Elèctric i xarxa	184,00 €	184,00 €
Fons de provisió	10.000,00 €	
TOTAL	17.990,68 €	1.618,28 €

Taula 25: Taula comparativa entre la inversió inicial sense finançament i amb finançament

Gràcies a les aportacions dels socis, al contracte amb Concactiva i el préstec atorgat per l'IFEM la inversió inicial per poder començar l'activitat es veu reduïda a un 9% de la inversió sense finançament.

Despesa dels 3 primers mesos d'activitat amb finançament o sense

CONCEPTES	DESPESA	DESPESA FINANÇADA
Inversió Inicial	17.990,68 €	1.618,28 €
Costos mensuals	14.652,21 €	5.423,73 €
TOTAL	32.642,89 €	7.042,01 €

Taula 26: Taula comparativa de la despesa dels 3 primers mesos d'activitat amb finançament o sense

La despesa dels 3 primers mesos d'activitat sense finançament es veu **reduïda a un 21,57%** de la despesa sense finançar, realment una disminució molt important i beneficiosa per l'inici de l'activitat i la seva continuació al llarg del temps sense un cost d'inici tant elevat i que resultaria en un arrossegament de deute important.

7.2. Pla econòmic-financer

7.2.1. Objectius de vendes

En el transcurs d'aquest curs, XDCreacions ha acceptat el nostre acord de col·laboració, actualment tenim 3 projectes molt importants en marxa:

- Web Institucional nova de l'Ajuntament de Montblanc
- Web Central de Reserves de la Ruta del Cister
- Web nova Portal Concactiva

Gràcies a aquestes 3 webs (grans portals) tenim gairebé el primer any de vendes complert. Tot i així hem de treballar per aconseguir els nostres propis clients.

Ja que el cost dels nostres serveis varia segons la seva complexitat, hem de pensar en un objectiu de venda global, entre els socis tenim:

- 50 clients que paguen allotjaments de pàgines web, a una mitjana de 89'00 € anuals, entre tots els clients serien 370'83 €/mes.
- 20 clients que tenen contractat el servei de Community manager a una mitjana de 100'00 €/mes: 2.000'00€/mes.
- 10 clients que tenen contractat el servei de manteniment 39'00 €/mes: 390'00 €/mes

Ens dona un total de 2.760'83 € a facturar mensualment, aquesta xifra augmentarà a mida que tinguem nous clients, també es sumaran les noves webs que realitzem al llarg del temps.

- Cost mensual: 1.618,28 € (despeses + SS) + 3.000,00 € (nomines) = 4.618,28 €
- Facturació mínima per cobrir costos = 4.618,28 €/mes
- Facturació serveis clients = 2.760,83 €/mes

Volum mínim de nova facturació: 4.618'28 €/mes – 2.760,83 €/mes = 1.857,45 €/mes

Això ens serveix pel compte de resultats, però a nivell de tresoreria a causa de que s'ha de pagar l'IRPF del 20% com a mínim, necessitem cobrar dels clients més que els costos, considerarem un IRPF mitjà del 10% (a causa de la resta entre vendes i costos).

$4.618,28 \text{ €} \times 1,10 = 5.080,11 \text{ €/mes} \times 12 \text{ mesos} = 60.961,32 \text{ €/any}$

El nostre objectiu de vendes totals anuals ha de ser igual o superior a **60.961,32 €**

Càlcul preu mínim hora treballada

Les hores treballades al dia són 8h, per aconseguir els 5.080,11€/mes hem realitzat un càlcul del preu mínim que s'hauria de cobrar per hora treballada, mai podrà cobrar-se per sota d'aquest preu.

20 dies treballats al mes x 8h/d = 160h*3 (Treballadors) = 480 h/mes treballades

$$\text{Preu mínim d'una hora treballada} = \frac{5.080'11\text{€/mes}}{480\text{h/mes}} = 10'58 \text{ €/h}$$

7.2.2. Supòsits per realitzar els càlculs del pla econòmic-financer

1. 1r any: suposem que vendrem 5 webs a 1.500,00 € més l'allotjament i domini anual a una mitja de 89,00 €/any i 19,00 €/any, més els 3 grans portals que ja tenim pactats de 10.000,00 € cadascun, mantindrem els clients que paguen community manager i manteniment, vendrem 1 disseny corporatiu a 800,00 € . Salari 1.000,00 €
2. 2n any: suposem que vendrem 20 webs a 1.500,00 € més l'allotjament i domini anual a una mitja de 89,00 €/any i 19,00 €/any i 2 grans portals de 12.000,00 € (augmenta el preu), tindrem 75 clients d'allotjaments i 20 de manteniment mensual, 1 disseny corporatiu. Salari 1.250,00€, baixem el cost de publicitat a la meitat.
3. 3r any: suposem que vendrem 25 webs a 1.500,00 € més l'allotjament i domini anual a una mitja de 89,00 €/any i 19,00 €/any i 2 grans portals de 12.000,00 €, mantenim els clients que fan servir el servei de manteniment mensual, augmentem a 25 els clients que fan servir el servei de community manager, 1 disseny corporatiu. Salari 1.500,00 €
4. Per cada web nova existeix una despesa de servidor de 25,00€ i 9,00€ del domini, 2 visites com a mínim al client que suposen 20,00 € cadascuna, els grans portals suposen 6 visites com a mínim al client, no s'allotgen al nostre servidor.
5. Considerem que el cost del material fungible es constant durant el pas del temps

7.2.3. Resultats previsionals a 3 anys

CONCEPTE	1r any	2n any	3r any
Vendes	38.300,00 €	54.800,00 €	62.300,00 €
Facturació serveis	32.620,00 €	39.460,00 €	47.660,00 €
TOTAL INGRESOS	70.920,00 €	94.260,00 €	109.960,00 €
Salaris	27.000,00 €	45.000,00 €	54.000,00 €
Seguretat Social	10.763,88 €	13.454,78 €	16.145,73 €
Lloguer Servidor	1.375,00 €	1.875,00 €	2.500,00 €
Dominis webs	495,00 €	675,00 €	900,00 €
Préstec IFEM (interessos)	459,00 €	366,62 €	269,52 €
Lloguer Despatx	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €
Telèfon mòbil	240,00 €	240,00 €	240,00 €
Software Adobe Creative Cloud	840,00 €	840,00 €	840,00 €
Gestoria	360,00 €	360,00 €	360,00 €
Publicitat	3.600,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €
Domini NetConca	19,00 €	19,00 €	19,00 €
Google per empreses Limitat	120,00 €	120,00 €	120,00 €
Assegurança responsabilitat civil	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Dietas i desplaçaments	560,00 €	1.040,00 €	1.240,00 €
Amortització Equips Informàtics	986,40 €	986,40 €	986,40 €
Material Fungible	746,50 €	746,50 €	746,50 €
TOTAL DESPESES	50.944,78 €	70.903,30 €	83.547,15 €
RESULTAT ABANS IMPOSTOS	19.975,22 €	23.356,70 €	26.412,85 €

Taula 27: Resultats previsionals segons supòsits.

7.2.4. Càlcul de costos a partir de costos fixos

CONCEPTE	1r any	2n any	3r any
Salaris	27.000,00 €	45.000,00 €	54.000,00 €
Seguretat Social	10.763,88 €	13.454,76 €	16.145,76 €
Préstec IFEM (interessos)	459,00 €	366,62 €	269,52 €
Lloguer Despatx	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €
Telèfon mòbil	240,00 €	240,00 €	240,00 €
Software Adobe Creative Cloud	840,00 €	840,00 €	840,00 €
Gestoria	360,00 €	360,00 €	360,00 €
Publicitat	3.600,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €
Domini NetConca	19,00 €	19,00 €	19,00 €
Google per empreses Limitat	120,00 €	120,00 €	120,00 €
Assegurança responsabilitat civil	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Amortització Equips Informàtics	986,40 €	986,40 €	986,40 €
Material Fungible	746,50 €	746,50 €	746,50 €
TOTAL COSTOS FIXOS	48.514,78 €	67.313,28 €	78.907,18 €
Cost total resultats previsionals	50.944,78 €	70.903,30 €	83.547,15 €
- Costos fixos	48.514,78 €	67.313,28 €	78.907,18 €
TOTAL COSTOS VARIABLES	2.430,00 €	3.590,02 €	4.639,97 €
Ingressos	70.920,00 €	94.260,00 €	109.960,00 €
Costos variables	2.430,00 €	3.590,28 €	4.639,97 €
MARGE BRUT	68.490,00 €	90.669,72 €	105.320,03 €
MARGE BRUT %	97%	96%	96%

Taula 28: Càlcul del marge brut comercial

Segons les previsions realitzades tenim un marge brut comercial del 97%, és un marge molt elevat, les previsions pels 3 primers anys són molt positives ja que donen beneficis per sobre dels 20.000,00 € anuals.

7.2.5. Anàlisi del punt mort

La nostra activitat genera pocs costos variables a mesura que augmentem les vendes, gràcies a que augmenten només els dominis contractats, el cost del servidor i les visites als clients.

Marges comercials

- **Marge brut comercial 1 unitat:**
 - En € → Preu venda 1 unitat - Cost Variable 1 unitat
 - En tant per 1 (sobre el preu de venda) → $1 - \frac{\text{Cost Variable 1 unitat}}{\text{Preu de venda 1 unitat}}$
- **Marge brut comercial:**
 - En € → Import de vendes - Costos Variables de vendes
 - En tant per 1 (sobre les vendes) → $1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Import de vendes}}$

Imatge 48: Imatge del càlcul de marges bruts comercials extreta de la documentació facilitada per l'assignatura Emprenedoria i Innovació

Realitzarem els càlculs pel primer any d'activitat:

Agafarem una web mostra de 1.500,00 € a la que s'hi dediquen 60h de treball, 89,00 € d'allotjament i 19,00 € de domini.

Amb els supòsits anteriors, 1 web suposa 2 viatges al client de 20,00 € cadascun, 25,00 € d'allotjament i 9,00 € de domini.

Preu mínim 1h de treball = 5,68 €/h

Càlcul del Marge brut comercial web mostra:

En €/h → $1.608,00 \text{ €} - 414,80 \text{ €} = 1.193,20 \text{ €}$

En tant per 1 → $1 - (414,80 \text{ €} / 1.608,00 \text{ €}) = 0,74$

Càlcul del Marge Brut comercial total:

En € → $70.920,00 \text{ €} - 2.430,00 \text{ €} = 68.490,00 \text{ €}$

En tant per 1 → $1 - (2.430,00 \text{ €} / 70.920,00 \text{ €}) = 0,97$

Vendes mínimes:

$$\text{Punt Mort} = \frac{\text{Costos Fixos}}{\text{Marge brut comercial 1 unitat (€)}} = \text{Vendes mínimes (en unitats)}$$

$$\text{Punt Mort} = \frac{\text{Costos Fixos}}{\text{Marge brut en tant per 1}} = \frac{\text{Costos Fixos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Import vendes}}} = \text{Vendes mínimes (en €)}$$

Imatge 49: Imatge del càlcul de punt mort extreta de la documentació facilitada per l'assignatura Emprenedoria i Innovació

$$\text{Punt mort en unitats} = \frac{48.514,78 \text{ €}}{1.193,20 \text{ €}} = 40'66 \text{ unitats}$$

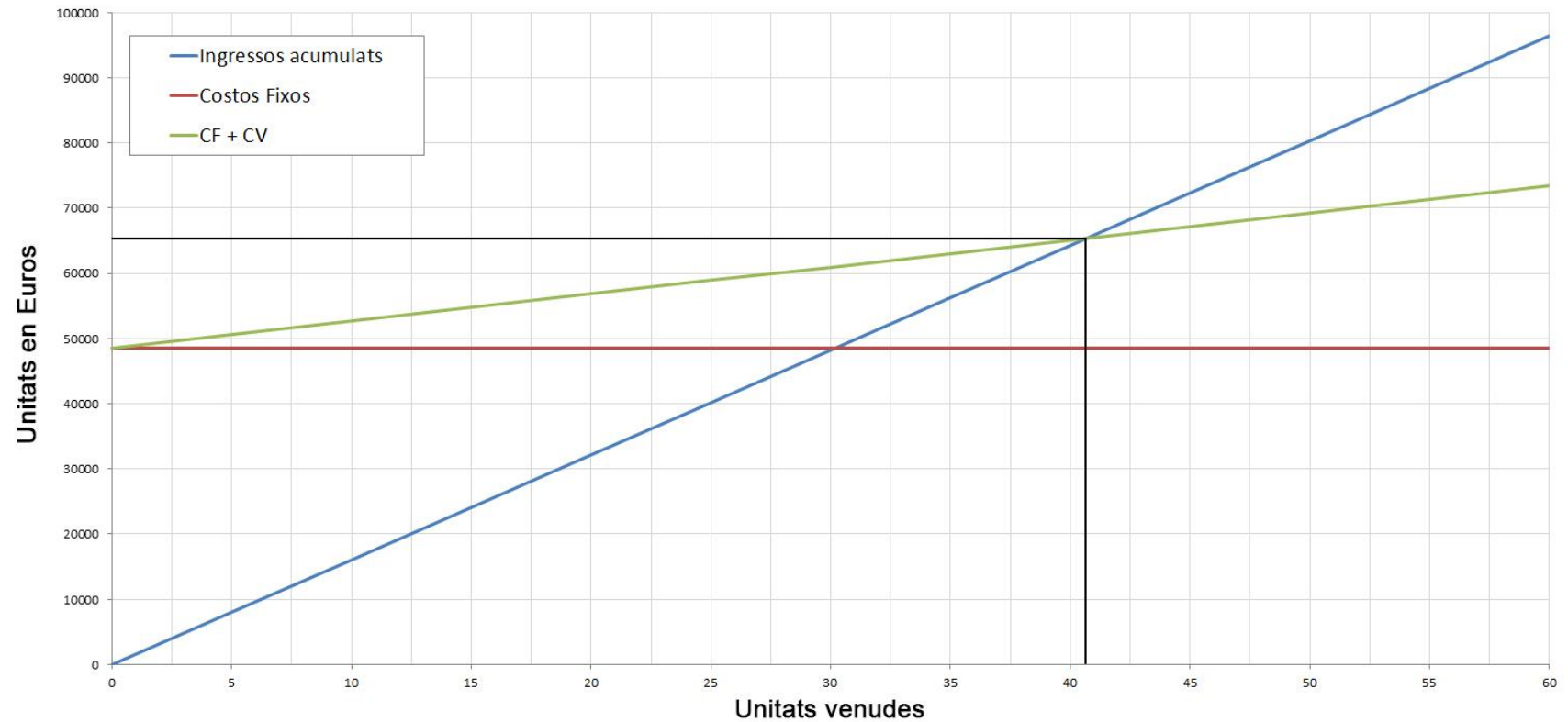
$$\text{Punt mort en €} = \frac{48.514,78}{0,74} = 65.560,51 \text{ €}$$

Per sota d'aquets valors de Punt Mort l'empresa tindrà pèrdues, en el moment que s'assoleixen aquests valors l'empresa no genera beneficis però tampoc pèrdues, per sobre d'aquets valors l'empresa comença a generar beneficis.

Hem realitzat un gràfic per tal de visualitzar millor el punt d'equilibri o punt mort en unitats i en euros, es pot veure a la pàgina següent.

Gràfic del Punt d'Equilibri o Punt mort en Unitats Venudes i Euros Facturats

	0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60
Ingressos acumulats	0	8.040,00 €	16.080,00 €	24.120,00 €	32.160,00 €	40.200,00 €	48.240,00 €	56.280,00 €	64.320,00 €	72.360,00 €	80.400,00 €	88.440,00 €	96.480,00 €
Costos Fixos	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €
CF + CV	48.514,78 €	50.588,78 €	52.662,78 €	54.736,78 €	56.810,78 €	58.884,78 €	60.958,78 €	63.032,78 €	65.106,78 €	67.180,78 €	69.254,78 €	71.328,78 €	73.402,78 €



Gràfic 12: Creació pròpia del gràfic del Punt d'Equilibri o Punt Mort

Com podem veure en el gràfic les dades calculades anteriorment són correctes, el Punt Mort en Unitats està molt a prop de 40 unitats venudes i el Punt Mort en Euros està a prop de 65.000,00 €.

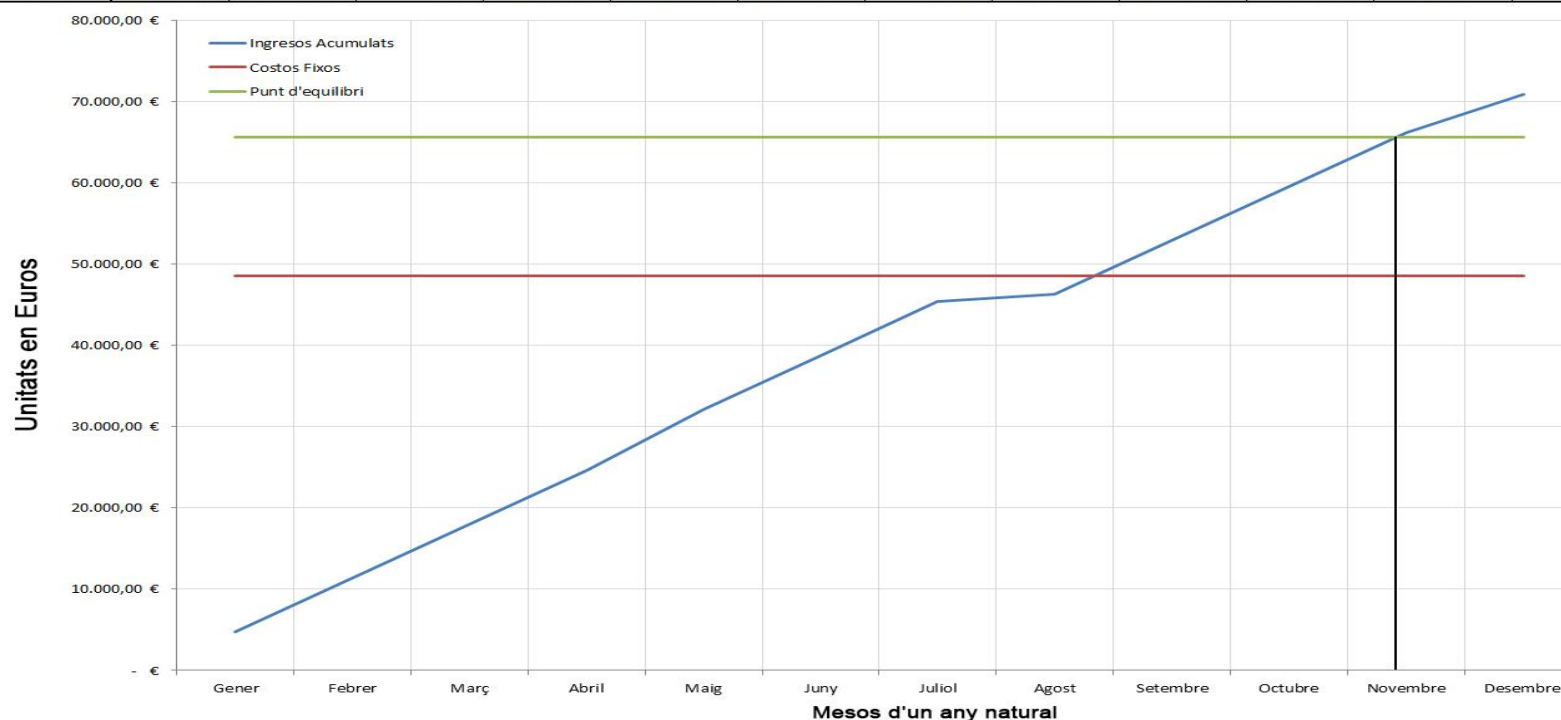
Càlcul dels dies per assolir el Punt Mort en el llarg del temps:

Si suposem que l'activitat serà constant al llarg de l'any durant un període de 220 dies, els dies necessaris per aconseguir el punt mort són:

$$\text{Punt mort en unitats} = \frac{65.560,51 \text{ €}}{70.920,00 \text{ €}} \times 220 \text{ dies} = 203 \text{ dies}$$

Aquest càlcul es per una web mostra, però la nostra activitat varia molt depenen del tipus de webs que venguem als clients i la complexitat d'aquestes. A continuació realitzarem un gràfic per veure més clarament el Punt Mort en dies.

	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre
Ingressos Acumulats	4.760,00 €	11.395,00 €	18.030,00 €	24.665,00 €	32.100,00 €	38.735,00 €	45.370,00 €	46.255,00 €	52.890,00 €	59.525,00 €	66.160,00 €	70.920,00 €
Costos Fixos	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €	48.514,78 €
Punt d'equilibri	65.560,51 €	65.560,51 €	65.560,51 €	65.560,51 €	65.560,51 €	65.560,51 €	65.560,51 €	65.560,51 €	65.560,51 €	65.560,51 €	65.560,51 €	65.560,51 €



Gràfic 13: Creació pròpia del gràfic de l'assoliment en dies del Punt Mort

El gràfic ens mostra el Punt Mort en mesos, concorda amb el càlcul realitzat ja que considerem que treballem 220 dies, per tant l'assoliment al novembre es correcte.

7.2.6. Compte de resultats a 3 anys

CONCEPTE	1r any	2n any	3r any
Vendes	38.300,00 €	54.800,00 €	62.300,00 €
Facturació serveis	32.620,00 €	39.460,00 €	47.660,00 €
TOTAL INGRESOS	70.920,00 €	94.260,00 €	109.960,00 €
Lloguer servidor	1.375,00 €	1.875,00 €	2.500,00 €
Dominis webs	495,00 €	675,00 €	900,00 €
MARGE BRUT	69.050,00 €	91.710,00 €	106.560,00 €
Salariis	27.000,00 €	45.000,00 €	54.000,00 €
Seguretat Social	10.763,88 €	13.454,78 €	16.145,73 €
Lloguer Despatx	2.880,00 €	2.880,00 €	2.880,00 €
Telèfon mòbil	240,00 €	240,00 €	240,00 €
Software Adobe Creative Cloud	840,00 €	840,00 €	840,00 €
Gestoria	360,00 €	360,00 €	360,00 €
Publicitat	3.600,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €
Domini NetConca	19,00 €	19,00 €	19,00 €
Google per empreses Limitat	120,00 €	120,00 €	120,00 €
Assegurança responsabilitat civil (300.000,00 €)	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Dietes i desplaçaments	560,00 €	1.040,00 €	1.240,00 €
Amortització Equips Informàtics	986,40 €	986,40 €	986,40 €
Material Fungible	746,50 €	746,50 €	746,50 €
Resultat d'explotació (BAII)	20.434,22 €	23.723,32 €	26.682,37 €
Préstec IFEM (interessos)	459,00 €	366,62 €	269,52 €
RESULTAT ABANS IMPOSTOS (BAI)	19.975,22 €	23.356,70 €	26.412,85 €
IRPF	20%	20%	20%
	3.995,04 €	4.671,34 €	5.282,57 €
BENEFICI NET	15.980,18 €	18.685,36 €	21.130,28 €

Taula 29: Taula del compte de resultats a 3 anys

L'IRPF és calcula dividint el resultat d'abans d'impostos entre els integrants de l'equip, ja que el IRPF és individual per cada persona física, com que els integrants de NetConca tenen la mateixa participació dins l'empresa, s'ha dividit el resultat entre 3.

La reforma fiscal que va anunciar el ministre d'hisenda, Cristòbal Montoro, en el consell de ministres el dia 19 de Juny de 2014, ha estat la reforma casi integral dels tipus marginals i nominals dels impostos de la Renta de Persones Físiques.

Els trams de IRPF queden per tant de la següent manera:

DESDE	FINS A	Tipus 2015	Tipus 2016
0,00 €	12.450,00 €	20	19
12.450,00 €	20.200,00 €	25	24
20.200,00 €	35.200,00 €	31	30
35.200,00 €	60.000,00 €	39	37
60.000,00 €	47	45

Taula 30: Trams d'IRPF anunciats pel ministre d'hisenda Cristòbal Montoro l'any 2014

7.2.7. Quadres de tresoreria a 3 anys

PRIMER ANY

Capital inicial (Prestec IFEM) 10.000,00 €

Salaris	1.000,00 €	Salaris Total	3.000,00 €
treballadors	3		
Seguretat Social	29,90%	SS total	896,99 €

Hosting contractat	55 clients
Serveis CCMM	20 clients
Serveis manteniment	10 clients

SALDO MES ANTERIOR	10.000,00 €	12.761,17 €	18.648,90 €	24.536,64 €	21.942,87 €	25.798,61 €	28.663,35 €	26.593,60 €	22.591,60 €	25.479,33 €	25.564,33 €	28.452,07 €
COBRAMENTS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Webs	1.875,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €		3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	1.875,00 €
Disseny imprès					800,00 €							
Serveis CCMM	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €		2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Serveis Hosting + domini	495,00 €	495,00 €	495,00 €	495,00 €	495,00 €	495,00 €	495,00 €	495,00 €	495,00 €	495,00 €	495,00 €	495,00 €
Serveis Manteniment	390,00 €	390,00 €	390,00 €	390,00 €	390,00 €	390,00 €	390,00 €	390,00 €	390,00 €	390,00 €	390,00 €	390,00 €
TOTAL NET COBRAMENTS	4.760,00 €	6.635,00 €	6.635,00 €	6.635,00 €	7.435,00 €	6.635,00 €	6.635,00 €	885,00 €	6.635,00 €	6.635,00 €	6.635,00 €	4.760,00 €
IVA COBRAMENTS	999,60 €	1.393,35 €	1.393,35 €	1.393,35 €	1.561,35 €	1.393,35 €	1.393,35 €	185,85 €	1.393,35 €	1.393,35 €	1.393,35 €	999,60 €
TOTAL COBRAMENTS	5.759,60 €	8.028,35 €	8.028,35 €	8.028,35 €	8.996,35 €	8.028,35 €	8.028,35 €	1.070,85 €	8.028,35 €	8.028,35 €	8.028,35 €	5.759,60 €

PAGAMENTS												
Salaris	-	-	-	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
Seguretat Social	896,99 €	896,99 €	896,99 €	896,99 €	896,99 €	896,99 €	896,99 €	896,99 €	896,99 €	896,99 €	896,99 €	896,99 €
Lloguer Servidor	114,58 €	114,58 €	114,58 €	114,58 €	114,58 €	114,58 €	114,58 €	114,58 €	114,58 €	114,58 €	114,58 €	114,58 €
Domini webs contractades	41,25 €	41,25 €	41,25 €	41,25 €	41,25 €	41,25 €	41,25 €	41,25 €	41,25 €	41,25 €	41,25 €	41,25 €
Lloguer Despatx	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €
Préstec IFEM	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €
Telèfon mòbil empresa	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €
Software Adobe Creative Cloud	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €
Gestoria	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €
Publicitat	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €
Google per empreses limitat	120,00 €											
Domini NetConca						19,00 €						
Assegurança responsabilitat civil										500,00 €		
Material Fungible	746,50 €											
Dietes i desplaçaments	28,00 €	56,00 €	56,00 €	56,00 €	56,00 €	56,00 €	56,00 €		56,00 €	56,00 €	56,00 €	28,00 €
TOTAL NET PAGAMENTS	2.796,03 €	1.957,53 €	1.957,53 €	4.957,53 €	4.957,53 €	4.976,53 €	4.957,53 €	4.901,53 €	4.957,53 €	5.457,53 €	4.957,53 €	4.929,53 €
IVA PAGAMENTS	202,41 €	183,09 €	183,09 €	183,09 €	183,09 €	187,08 €	183,09 €	171,33 €	183,09 €	183,09 €	183,09 €	177,21 €
TOTAL PAGAMENTS	2.998,43 €	2.140,61 €	2.140,61 €	5.140,61 €	5.140,61 €	5.163,60 €	5.140,61 €	5.072,85 €	5.140,61 €	5.640,61 €	5.140,61 €	5.106,73 €
IVA TRIMESTRAL				3.217,73 €			3.794,81 €			2.435,06 €		
IRPF TRIMESTRAL				2.263,78 €			1.162,68 €			- 132,32 €		
SALDO FINAL	12.761,17 €	18.648,90 €	24.536,64 €	21.942,87 €	25.798,61 €	28.663,35 €	26.593,60 €	22.591,60 €	25.479,33 €	25.564,33 €	28.452,07 €	29.104,94 €

Taula 31: Creació pròpia del quadre de tresoreria segons supòsits

SEGON ANY

Repartiment de beneficis entre els socis i obtenció de reserves, l'empresa inicia l'exercici amb: 15.000,00 €

Augment Salariis treballadors	1.250,00 €	3	Salariis Total	3.750,00 €
Seguretat Social	29,90%		SS total	1.121,23 €

Hosting contractat	75 clients
Serveis CCMM	20 clients
Serveis manteniment	20 clients

SALDO MES ANTERIOR	15.000,00 €	11.778,76 €	16.433,30 €	21.087,84 €	20.187,48 €	24.842,02 €	29.473,57 €	27.296,82 €	23.123,20 €	27.777,75 €	29.052,56 €	33.707,10 €
COBRAMENTS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Webs	2.700,00 €	5.400,00 €	5.400,00 €	5.400,00 €	5.400,00 €	5.400,00 €	5.400,00 €		5.400,00 €	5.400,00 €	5.400,00 €	2.700,00 €
Disseny imprès										800,00 €		
Serveis CCMM	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €		2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Serveis Hosting + domini	675,00 €	675,00 €	675,00 €	675,00 €	675,00 €	675,00 €	675,00 €	675,00 €	675,00 €	675,00 €	675,00 €	675,00 €
Serveis Manteniment	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €
TOTAL NET COBRAMENTS	6.155,00 €	8.855,00 €	8.855,00 €	8.855,00 €	8.855,00 €	8.855,00 €	8.855,00 €	1.455,00 €	8.855,00 €	9.655,00 €	8.855,00 €	6.155,00 €
IVA COBRAMENTS	1.292,55 €	1.859,55 €	1.859,55 €	1.859,55 €	1.859,55 €	1.859,55 €	1.859,55 €	305,55 €	1.859,55 €	2.027,55 €	1.859,55 €	1.292,55 €
TOTAL COBRAMENTS	7.447,55 €	10.714,55 €	10.714,55 €	10.714,55 €	10.714,55 €	10.714,55 €	10.714,55 €	1.760,55 €	10.714,55 €	11.682,55 €	10.714,55 €	7.447,55 €

PAGAMENTS												
Salariis	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €
Seguretat Social	1.121,23 €	1.121,23 €	1.121,23 €	1.121,23 €	1.121,23 €	1.121,23 €	1.121,23 €	1.121,23 €	1.121,23 €	1.121,23 €	1.121,23 €	1.121,23 €
Lloguer Servidor	156,25 €	156,25 €	156,25 €	156,25 €	156,25 €	156,25 €	156,25 €	156,25 €	156,25 €	156,25 €	156,25 €	156,25 €
Dominiis webs contractades	56,25 €	56,25 €	56,25 €	56,25 €	56,25 €	56,25 €	56,25 €	56,25 €	56,25 €	56,25 €	56,25 €	56,25 €
Lloguer Despatx	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €
Préstec IFEM	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €
Telèfon mòbil empresa	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €
Software Adobe Creative Cloud	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €
Gestoria	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €
Publicitat	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €
Google per empreses limitat	120,00 €											
Domini NetConca						19,00 €						
Assegurança responsabilitat civil									500,00 €			
Material Fungible	746,50 €											
Dietes i desplaçaments	52,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €		104,00 €	104,00 €	104,00 €	52,00 €
TOTAL NET PAGAMENTS	6.700,94 €	5.886,44 €	5.886,44 €	5.886,44 €	5.886,44 €	5.905,44 €	5.886,44 €	5.782,44 €	5.886,44 €	6.386,44 €	5.886,44 €	5.834,44 €
IVA PAGAMENTS	187,85 €	173,57 €	173,57 €	173,57 €	173,57 €	177,56 €	173,57 €	151,73 €	173,57 €	173,57 €	173,57 €	162,65 €
TOTAL PAGAMENTS	6.888,79 €	6.060,01 €	6.060,01 €	6.060,01 €	6.060,01 €	6.083,00 €	6.060,01 €	5.934,17 €	6.060,01 €	6.560,01 €	6.060,01 €	5.997,09 €
IVA TRIMESTRAL	3.242,93 €			4.476,68 €			5.053,97 €		3.525,80 €			
IRPF TRIMESTRAL	537,08 €			1.078,24 €			1.777,34 €		321,94 €			
SALDO FINAL	11.778,76 €	16.433,30 €	21.087,84 €	20.187,48 €	24.842,02 €	29.473,57 €	27.296,82 €	23.123,20 €	27.777,75 €	29.052,56 €	33.707,10 €	35.157,57 €

Taula 32: Creació pròpia del quadre de tresoreria segons supòsits

TERCER ANY

Repartiment de beneficis entre els socis i obtenció de reserves, l'empresa inicia l'exercici amb: 15.000,00 €

Augment Salariis treballadors	1.500,00 €	3	Salariis Total	4.500,00 €
Seguretat Social	29,90%		SS total	1.345,48 €

Hosting contractat	100 clients
Serveis CCMM	25 clients
Serveis manteniment	20 clients

SALDO MES ANTERIOR	15.000,00 €	9.812,42 €	15.143,68 €	21.442,94 €	19.994,60 €	25.325,86 €	30.634,13 €	28.087,75 €	23.102,55 €	28.433,81 €	28.875,30 €	34.206,56 €
COBRAMENTS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Webs	3.075,00 €	6.150,00 €	6.150,00 €	6.150,00 €	6.150,00 €	6.150,00 €	6.150,00 €		6.150,00 €	6.150,00 €	6.150,00 €	3.075,00 €
Disseny imprès			800,00 €									
Serveis CCMM	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €		2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €
Serveis Hosting + domini	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €
Serveis Manteniment	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €	780,00 €
TOTAL NET COBRAMENTS	7.255,00 €	10.330,00 €	11.130,00 €	10.330,00 €	10.330,00 €	10.330,00 €	10.330,00 €	1.680,00 €	10.330,00 €	10.330,00 €	10.330,00 €	7.255,00 €
IVA COBRAMENTS	1.523,55 €	2.169,30 €	2.337,30 €	2.169,30 €	2.169,30 €	2.169,30 €	2.169,30 €	352,80 €	2.169,30 €	2.169,30 €	2.169,30 €	1.523,55 €
TOTAL COBRAMENTS	8.778,55 €	12.499,30 €	13.467,30 €	12.499,30 €	12.499,30 €	12.499,30 €	12.499,30 €	2.032,80 €	12.499,30 €	12.499,30 €	12.499,30 €	8.778,55 €

PAGAMENTS												
Salariis	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €
Seguretat Social	1.345,48 €	1.345,48 €	1.345,48 €	1.345,48 €	1.345,48 €	1.345,48 €	1.345,48 €	1.345,48 €	1.345,48 €	1.345,48 €	1.345,48 €	1.345,48 €
Lloguer Servidor	208,33 €	208,33 €	208,33 €	208,33 €	208,33 €	208,33 €	208,33 €	208,33 €	208,33 €	208,33 €	208,33 €	208,33 €
Dominiis webs contractades	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €
Lloguer Despatx	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €
Préstec IFEM	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €	188,71 €
Telèfon mòbil empresa	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €
Software Adobe Creative Cloud	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €
Gestoria	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €
Publicitat	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €
Google per empreses limitat	120,00 €											
Domini NetConca						19,00 €						
Assegurança responsabilitat civil									500,00 €			
Material Fungible	746,50 €											
Dietes i desplaçaments	62,00 €	124,00 €	124,00 €	124,00 €	124,00 €	124,00 €	124,00 €		124,00 €	124,00 €	124,00 €	62,00 €
TOTAL NET PAGAMENTS	7.756,02 €	6.951,52 €	6.951,52 €	6.951,52 €	6.951,52 €	6.970,52 €	6.951,52 €	6.827,52 €	6.951,52 €	7.451,52 €	6.951,52 €	6.889,52 €
IVA PAGAMENTS	228,70 €	216,52 €	216,52 €	216,52 €	216,52 €	220,51 €	216,52 €	190,48 €	216,52 €	216,52 €	216,52 €	203,50 €
TOTAL PAGAMENTS	7.984,72 €	7.168,04 €	7.168,04 €	7.168,04 €	7.168,04 €	7.191,03 €	7.168,04 €	7.018,00 €	7.168,04 €	7.668,04 €	7.168,04 €	7.093,02 €
IVA TRIMESTRAL	4.669,88 €			5.368,41 €			5.854,35 €		4.067,88 €			
IRPF TRIMESTRAL	1.311,54 €			1.411,19 €			2.023,29 €		321,89 €			
SALDO FINAL	9.812,42 €	15.143,68 €	21.442,94 €	19.994,60 €	25.325,86 €	30.634,13 €	28.087,75 €	23.102,55 €	28.433,81 €	28.875,30 €	34.206,56 €	35.892,09 €

Taula 33: Creació pròpia del quadre de tresoreria segons supòsits

7.2.8. Balanç previsional a 3 anys

ACTIU	ANY	2015	2016	2017
MES	DESEMBRE	Import	Import	Import
ACTIU NO CORRENT		4.785,60 €	3.799,20 €	2.812,80 €
IMMOBILITZAT INTANGIBLE		840,00 €	840,00 €	840,00 €
Aplicacions informàtiques		840,00 €	840,00 €	840,00 €
Propietat Industrial		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Drets de traspàs		0,00 €	0,00 €	0,00 €
IMMOBILITZAT MATERIAL		3.945,60 €	2.959,20 €	1.972,80 €
Terrenys		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Construccions		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Maquinària		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Altres instal·lacions		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Mobiliari		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Equips processos informació		4.932,00 €	4.932,00 €	4.932,00 €
Elements de transport		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Altres immobilitzat material		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Amort. Acum. Immob. Material		-986,40 €	-1.972,80 €	-2.959,20 €
ACTIU CORRENT		30.650,59 €	44.830,62 €	46.611,30 €
EXISTÈNCIES		0,00 €	2.000,00 €	2.500,00 €
Existències		0,00 €	2.000,00 €	2.500,00 €
DEUTORS		1.545,65 €	7.673,05 €	8.219,21 €
Bestretes a proveïdors		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Clients		1.545,65 €	7.673,05 €	8.219,21 €
Efectes a cobrar		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Deutors diversos		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Bestretes remuneracions		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Hisenda Pública deutora		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Provisions per insolvències		0,00 €	0,00 €	0,00 €
COMPTES FINANCERS		29.104,94 €	35.157,57 €	35.892,09 €
Comptes corrents amb socis		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Tresoreria		29.104,94 €	35.157,57 €	35.892,09 €
SUMA ACTIU		35.436,19 €	48.629,82 €	49.424,10 €

Taula 34: Creació pròpia de la taula de l'Actiu del balanç previsional

Les aplicacions informàtiques no tenen amortització perquè és una quota fixa mensual, per tenir sempre l'última actualització sense pagar la llicència sencera de nou.

Existències són projectes començats per entregar gener o febrer del pròxim any.

PASSIU	ANY	2015	2016	2017
MES	DESEMBRE	Import	Import	Import
PATRIMONI NET		20.006,40 €	35.006,40 €	35.006,40 €
Capital escripturat		5.006,40 €	5.006,40 €	5.006,40 €
Capital no exigit		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Reserves		0,00 €	15.000,00 €	30.000,00 €
Romanent		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Resultat negatiu d'exercicis anteriors		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Pèrdues i guanys		15.980,18 €	18.685,36 €	21.130,28 €
Dividend a compte		-980,18 €	-3.685,36 €	-21.130,28 €
PASSIU NO CORRENT		6.296,52 €	4.301,49 €	2.204,39 €
Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit		6.296,52 €	4.301,49 €	2.204,39 €
PASSIU CORRENT		9.133,27 €	9.321,93 €	12.213,31 €
Proveïdors		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Creditors		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Bestretes de clients		2.334,10 €	0,00 €	2.500,00 €
Remuneracions pendents		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Hisenda pública creditora		3.780,01 €	5.981,42 €	6.270,73 €
HP creditora per IS		0,00 €	0,00 €	0,00 €
HP creditora per IRPF		537,08 €	1.311,54 €	1.045,12 €
HP creditora per IVA		3.242,93 €	4.669,88 €	5.225,61 €
Organismes Seg. Social creditors		1.121,23 €	1.345,48 €	1.345,48 €
Personal		0,00 €	0,00 €	0,00 €
Promotors		1.121,23 €	1.345,48 €	1.345,48 €
Deutes a curt termini amb entitats de crèdit		1.897,93 €	1.995,03 €	2.097,10 €
Comptes corrents amb socis		0,00 €	0,00 €	0,00 €
SUMA PASSIU		35.436,19 €	48.629,82 €	49.424,10 €

Taula 35: Creació pròpia de la taula del Passiu del balanç previsional

Reserves són els diners que no es reparteixen entre els socis.

Dividends a compte són els diners repartits entre els socis al mateix any a causa de la previsió de beneficis. Al tercer any es reparteix tot ja que l'empresa té una reserva de 30.000,00 € gràcies als dos exercicis anteriors.

Bestretes de clients són diners avançats pels clients per començar nous projectes.

7.3. Conclusions pla econòmic – financer

Gràcies al finançament per part de la entitat de crèdit (préstec IFEM), els socis i el contracte realitzat amb Concactiva, les previsions són molt favorables, al veure's reduïts els costos d'inversió inicial, l'empresa pot començar un exercici sense grans deutes, això fa que sigui una empresa amb grans possibilitats de supervivència.

Els objectius de vendes es fixen com a mínim en 60.961,32 € el primer any, en els resultats previsionals es contempla un escenari de clients reduït, només 5 webs a part dels 3 portals pactats i tot i així les vendes superen els objectius fixats. Això es deu sobretot a la facturació de serveis, és una font molt important d'ingressos que no hem de perdre mai de vista, el servei de *community manager* és un gran pilar de l'empresa ja que genera un volum important de facturació.

El marge brut comercial (calculat només per la realització de pàgines web) pels pròxims anys és del 96%, és un marge molt elevat, és gràcies a que la nostra activitat no genera grans costos variables, però és una activitat en que el cost de venda també pot ser reduït, això fa que s'hagin de vendre moltes unitats per aconseguir beneficis, tot i així com les nostres unitats son variables a causa de que cada pàgina web requereix un temps de dedicació diferent, pot ser que amb poques unitats venudes, si són molt complexes i el seu desenvolupament s'allarga en el temps, obtindrem igualment beneficis.

Com podem veure en el compte de resultats el benefici net és elevat, en el balanç veiem que el tercer any podem repartir tot el benefici obtingut gràcies a que l'empresa té una reserva de 30.000,00 €, o podríem afegir-lo a la reserva ja existent. Si les previsions es compleixen serem una empresa amb un gran recolzament econòmic per en un futur optar per a projectes propis i innovadors.

8. Conclusions

8. Conclusions

L'objectiu del projecte és crear una empresa de tipus SCP que ofereixi serveis orientats a les noves tecnologies i Internet a la comarca de la Conca de Barberà. El seu nom és NetConca i volem convertir-la en una de les empreses referents a la zona en un curt període de temps.

Per això s'ha realitzat un estudi complert per a que NetConca sigui una empresa exitosa. L'oportunitat de negoci realitzant un anàlisi intern i extern per establir les estratègies a seguir, el pla d'operacions establint el funcionament de l'empresa per convertir-la en un referent a la comarca, el pla de màrqueting per obtenir una marca reconeguda, el pla d'organització per definir unes bases sòlides de funcionament i el pla econòmic-financer per determinar la seva viabilitat.

La comarca de la Conca de Barberà, ofereix un entorn ideal per a una empresa de serveis orientats a les noves tecnologies. Segons l'estudi realitzat, es tracta d'una comarca rural en la que l'impuls i la implantació de noves tecnologies en la petita i mitjana empresa té molt marge de negoci.

En l'estudi sobre l'ús de les noves tecnologies a la comarca, observem que els percentatges no s'allunyen del total estadístic de Catalunya, sent el seu ús notable per part dels habitants de la Conca de Barberà, amb més d'un 73% de llars amb accés a internet i més d'un 95% d'usuaris amb dispositius mòbils.

D'altra banda, en l'estudi realitzat sobre els portals web que tenen en l'actualitat les empreses de la comarca, observem que més d'un 80% de petites i mitges empreses no disposen de web, i de les que sí, un 70% són webs que es consideren obsoletes per no seguir els estàndards, característiques i tendències actuals, sent la característica més important en l'actualitat l'anomenada web *responsive*, web que s'ha d'adaptar a tot tipus de dispositius, com els mòbils intel·ligents. Si una web no és *responsive*, no pot arribar a gran part dels usuaris i és penalitzada per Google, convertint-se en la raó principal per renovar una web obsoleta.

És a dir, d'una banda tenim la necessitat de tot un teixit d'empreses que no disposen de web o que requereixen una nova versió. Necessiten que els assessorin i els creïn un projecte actual i professional. D'altra banda una gran massa de possibles clients connectats a la xarxa que necessiten serveis i productes de fàcil accés i adquisició. Aquesta combinació és un marc ideal per NetConca i els seus serveis.

Serveis com els que oferirà la nostra empresa milloren la imatge en línia i el canal de comunicació de les empreses, veuran que la inversió realitzada en el nou projecte té una tornada i impacte positiu a curt termini.

A més, la Conca de Barberà té diverses característiques idònies per a una empresa tecnològica. D'una banda la recentment estrenada xarxa de vivers que recolzen a les noves empreses i ofereixen un entorn ideal per a la col·laboració entre empreses i obrir noves vies de negoci, i per un altre, el seu origen rural i de productes agrícoles propis com la DO Conca de Barberà que requereixen d'expansió a nivell d'internet i pel qual plantejem un projecte molt interessant amb botiga en línia inclosa, que ens permeti col·laborar amb la comarca i donar-nos a conèixer de forma ràpida.

Seguint el pla de negoci i aprofitant tots els recursos que ens ofereixen els organismes públics, com el viver d'empreses de Concactiva, es podrà començar l'activitat en poc més d'una setmana i la inversió i despesa inicial no suposarà un problema. S'exigirà un esforç per part dels socis de tan sol tres mesos, a partir dels quals la situació es normalitzarà, recuperant la inversió i consolidant l'empresa a la zona.

Un dels punts forts de NetConca es basa en el seu equip humà, en el seu equilibri. Els socis, un desenvolupador, una dissenyadora i un community manager, s'uneixen per crear aquesta SCP, formant un equip amb molta experiència prèvia en el sector, complementant-se per abastar totes les àrees de negoci que exigeix una empresa orientada a oferir serveis NTIC, donant com resultat solucions integrals, desenvolupant projectes de gran magnitud que d'una altra manera no serien capaços de forma individual. A més, la implantació d'estàndards en el desenvolupament, i l'adopció del sistema Scrum per a la gestió dels projectes al costat dels clients, donaran com a resultat, treballs i productes finals professionals per sobre del que ofereix la competència. Aquestes bases són els nostres pilars, la qualitat i professionalitat, a més del tracte proper i personal amb el client, un valor afegit molt important per fidelitzar-lo i seguir creixent.

Com ha competidors tenim les pròpies empreses existents a la zona, altres empreses que ofereixen serveis en línia amb influència per proximitat a la comarca i les que ofereixen la contractació dels seus serveis a través de la xarxa.

La competència existent de la zona, s'ha de tenir molt en compte ja que la nostra prioritat és consolidar-nos a la Conca de Barberà, prioritzant el tracte personal vers el virtual. A la comarca ja existeix una empresa referent des de fa alguns anys. La seva principal línia de negoci és el disseny gràfic, i encara que ofereix serveis similars als de NetConca, s'externalitzen i estan lluny de donar solucions integrals. És per això, que s'ha desenvolupat un pla de col·laboració en el qual ambdues empreses surten beneficiades, creant un marc molt interessant per a la nostra nova empresa.

A més, es realitzarà un important pla de màrqueting i publicitat en tota la comarca a través de la publicitat impresa i en xarxes socials, per donar-nos a conèixer de forma ràpida i directa i captar nous clients en aquesta etapa inicial, amb una inversió alta durant el primer any i més controlada els dos següents.

Gràcies al pla de màrqueting i les recomanacions dels clients satisfets aconseguirem posicionar-nos com a primera opció abans que la competència externa a la comarca. Per fer front a la competència en línia en la que s'ofereixen solucions molt econòmiques però d'escassa qualitat hem de reforçar el tracte proper i que els clients valorin els projectes a mida que al final tindran un retorn i impacte molt superior en el seu àmbit.

Finalment el pla econòmic-financer ens avala, tot i ser un pla amb unes previsions d'ingressos prudent, dona un gran resultat econòmic. L'evolució esperada durant els 3 primers anys és de creixement continu, a partir del tercer any podem preveure una disminució del creixement mantenint els ingressos o augmentant lleugerament, hauríem de mantenir-nos en una previsió no menor de 30 projectes (de diferents magnituds) a l'any, ja que així garantiríem els ingressos necessaris. Com podem veure en el compte de resultats, partir del tercer any podríem plantejar-nos contractar un nou dissenyador o programador, en funció de les necessitats que anéssim veient al llarg d'aquets primers anys. Si les previsions es compleixen serem una empresa amb un gran recolzament econòmic per en un futur optar per a projectes propis i innovadors.

Les conclusions finals sobre la creació d'una SCP en el sector de les noves tecnologies a la Conca de Barberà són molt favorables, sent un projecte viable a curt termini. La nostra nova empresa, NetConca, en tan sol tres anys seria una empresa sòlida, consolidada i ben posicionada a la zona, amb un bon futur per davant.

9. Referències i Bibliografia

9.1. Referències

1. Mashable - Media trends [en línia]: *Why 2013 Is the Year of Responsive Web Design*. 2013 [consulta: abril de 2015]. Disponible a:
<<http://mashable.com/2012/12/11/responsive-web-design/>>
2. Themeraid - *Responsive Showcase Device Mockup* [en línia]. [consulta: 24 d'agost 2015]. Disponible a: <<http://www.themeraid.com/freebies/responsive-showcase-device-mockup/>>
3. Google – *Google developers* [en línia]: Prueba de optimización para móviles [consulta: 13 de març de 2015]. Disponible a:
<<https://www.google.com/webmasters/tools/mobile-friendly/?hl=ES>>
4. Institut d'Estadística de Catalunya - Producte interior brut. Comarques i municipis [en línia]: Valor afegit brut. Base 2008. Per sectors. Conca de Barberà. [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a:
<<http://www.idescat.cat/pub/?geo=com%3A16&id=pibc&n=6397#Plegable=files,geo>>
5. Institut d'Estadística de Catalunya - Producte interior brut. Comarques i municipis [en línia]: Valor afegit brut. Base 2008. Indústria per branques d'activitat Conca de Barberà. [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a:
<<http://www.idescat.cat/pub/?id=pibc&n=6399&geo=com:16#Plegable=files,geo>>
6. Institut d'Estadística de Catalunya - Producte interior brut. Comarques i municipis [en línia]: Valor afegit brut. Base 2008. Serveis per branques d'activitat Conca de Barberà. [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a:
<<http://www.idescat.cat/pub/?id=pibc&n=6401&geo=com:16#Plegable=files,geo>>
7. Institut d'Estadística de Catalunya - Estadística del sector de las tecnologías de la información y de la comunicación [en línia]: Resultats econòmics del sector TIC. Catalunya. 2012. Per activitats. [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a:
<<http://www.idescat.cat/pub/?id=etic&n=3&lang=es>>
8. Institut d'Estadística de Catalunya – Enquesta territorial sobre TIC a les llars 2013 [en línia]: Persones de 16 a 74 anys que han comprat a través d'Internet en els darrers 12 mesos. Catalunya. 2013 [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a:
<<http://www.idescat.cat/pub/?id=tict13&n=3.1>>

9. Degerencia – Gerencia y Negocios en HispanoAmérica [en línia]: La calidad del Servicio y las soluciones tecnológicas, Autor: Mariano Pizzo, 19 de març de 2012 [consulta: abril de 2015]. Disponible a: <<http://www.degerencia.com/articulo/la-calidad-del-servicio-y-las-soluciones-tecnologicas>>
10. Iris-integra - El valor de la eficaçia [en línia]: 8 Ventajas de la comunicación presencial vs virtual. 27 d'abril de 2014 [consulta: abril de 2015]. Disponible a: <<http://antonio.iris-integra.net/2014/04/27/ventajas-de-la-comunicacion-presencial-vs-virtual/>>
- 11a. Institut d'Estadística de Catalunya – TIC [en línia]: Equipamiento y uso de las nuevas tecnologías. Taula Uso en los anteriores tres meses. Catalunya. 2014 [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a: <<http://www.idescat.cat/economia/inec?tc=3&id=6202&lang=es>>
- 11b. Institut d'Estadística de Catalunya – TIC [en línia]: Equipamiento y uso de las nuevas tecnologías. Taula Equipamiento al hogar. Catalunya. 2014 [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a: <<http://www.idescat.cat/economia/inec?tc=3&id=6202&lang=es>>
12. Institut d'Estadística de Catalunya – Tecnologías de la información y la comunicación (TIC) [en línia]: Equipamiento TIC en la vivienda. Comarcas y ámbitos. Catalunya. 2013 [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a: <<http://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=620&lang=es>>
13. Institut d'Estadística de Catalunya – Estructura de les llars [en línia]: Llars. Catalunya. 2011 [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a: <<http://www.idescat.cat/pub/?id=censph&n=7952>>
14. Institut d'Estadística de Catalunya – Estructura de la població [en línia]: Població per sexe i grups d'edat. Catalunya. 2011 [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a: <<http://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=253&t=2011&x=6&y=8>>
15. Institut d'Estadística de Catalunya – Estructura de les llars [en línia]: Llars a la Conca de Barberà. Catalunya. 2011 [consulta: 8 març de 2015]. Disponible a: <<http://www.idescat.cat/pub/?geo=com%3A16&id=censph&n=7952#Plegable=geo>>
16. Institut d'Estadística de Catalunya – Estructura i població [en línia]: Població. Per sexe i grups d'edat. Comarques , àmbits i províncies [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a: <<http://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=255&t=2011>>

17. Institut d'Estadística de Catalunya – Enquesta territorial sobre TIC a les llars 2013 [en línia]: Persones de 16 a 74 anys que han comprat a través d'Internet en els darrers 12 mesos. Catalunya. 2013 [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a: <<http://www.idescat.cat/pub/?id=tict13&n=3.1>>
18. Institut d'Estadística de Catalunya – Tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) [en línia]: Ús d'ordinador i d'Internet. Comarques i àmbits. Catalunya. 2013 [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a: <<http://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=621>>
19. Institut d'Estadística de Catalunya – TIC [en línia]: Ús de les TIC i comerç electrònic. Empreses de 10 ocupats o més. Catalunya. 2013 [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a: <<http://www.idescat.cat/economia/inec?tc=3&id=6205>>
20. Institut d'Estadística de Catalunya – Tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) [en línia]: Equipament TIC i comerç electrònic a les empreses. Per dimensió de l'empresa. Catalunya. 2013 [consulta: 8 de març de 2015]. Disponible a: <<http://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=949>>
21. Generalitat de Catalunya – Diari oficial de la Generalitat de Catalunya (PDF): Núm. 6853 - 17.4.2015 - CVE-DOGC-A-15104094-2015 [consulta: abril de 2015]. Disponible a: <<http://portaldogc.gencat.cat/utillsEADOP/PDF/6853/1419487.pdf>>
22. The New New Product Development Game. [en línia]: Autors: Hirotaka Takeuchi (Hitotsubashi University) y Ikujiro Nonaka. Harvard Business Review, Enero-Febrero de 1986. [consulta: 06 de setembre de 2015]. Disponible a: <<https://hbr.org/1986/01/the-new-new-product-development-game>>

9.2. Bibliografia

Articles

Community Análisis – Consultor SEO Y Marketing Online [en línia]: Google avisa: sin optimización móvil desapareces el 21 de abril. Autor: Santiago Pardilla Fernández, 4 de març de 2015. [consulta: març de 2015]. Disponible a: <<http://communityanalisis.com/google-avisa-sin-version-responsive-desapareces-el-21-de-abril/>>

Desarrolloweb - Qué es un CMS [en línia]: Definición y ejemplos de sistemas CMS: Content Manager System (Sistema gestor de contenidos), Autor: Miguel Angel Alvarez, 11 de novembre 2008. [consulta: maig de 2015]. Disponible a: <<http://www.desarrolloweb.com/articulos/que-es-un-cms.html>>

Lifestyle al quadrado – [Blog]: Todo lo que siempre has querido saber sobre montar un negocio en Internet y no depender nunca más de una empresa. Autor: Franck Scipion [consulta: abril de 2015]. Disponible a: <<http://www.lifestylealcuadrado.com/montar-un-negocio-en-internet/>>

Proyectosagiles.org – Qué es SCRUM [Blog]. [consulta: maig de 2015]. Disponible a: <<http://www.proyectosagiles.org/que-es-scrum>>

Pymerang - Servicio al cliente [en línia]: Tipos de atención al cliente. Autor: X. Peralta Maniviesa [consulta: abril de 2015]. Disponible a: <<http://pymerang.com/ventas-y-servicio/servicio-al-cliente/451-tipos-de-atencion-al-cliente>>

Softonic - La guía de software más completa del mundo [en línia]: Regreso al pasado: la Web en 1997. Autor: Fabri F., 30 de març de 2012. [consulta: maig de 2015]. Disponible a: <<http://articulos.softonic.com/regreso-al-pasado-internet-en-1997>>

Soporte1 – Natura respetando el planeta [en línia]: La importancia de una Buena Atención al Cliente. 2009 [consulta: 2015]. Disponible a: <<http://www.soporte1.es/index.php/importancia-atencion-cliente>>

Estadístiques

Google Trends - Tendencias de búsqueda [en línia]: bootstrap - responsive. [consulta: maig de 2015]. Disponible a: <<https://www.google.es/trends/>>

Netmarketshare - *Market Share Statistics for Internet Technologies* [en línia]: *Desktop Search Engine Market Share* [consulta: maig de 2015]. Disponible a: <<https://netmarketshare.com/>>

W3techs - World Wide Web Technology Surveys [en línia]: *Most popular content management systems*. [consulta: febrer de 2015]. Disponible a: <<http://www.w3techs.com/>>

Estàndards web

W3C - Guia Breve sobre Estándares Web [en línia]: ¿Qué son los Estándares Web? [consulta: març de 2015]. Disponible a: <<http://www.w3c.es/Divulgacion/GuiasBreves/Estandares>>

Desarrollo web – Usabilidad en web [en línia]: Algunos estándares en la web. Autor Eduardo Manchón, 24 de setembre 2004 [consulta: març de 2015]. Disponible a: <<http://www.desarrolloweb.com/articulos/1641.php>>

Finançament

Institut català de finances – Microcrèdits IFEM [en línia]:. [consulta: juny de 2015]. Disponible a: <http://www.icf.cat/ca/02_productes/microcredits.html>

Agència de desenvolupament del Berguedà -[en línia]: Ampliat el termini de la Línia de Finançament Emprenedors Autònoms i Comerços, 15 de gener de 2015 [consulta: juny de 2015]. Disponible a: <http://www.adbergueda.cat/posts/ampliat-el-termini-de-la-linia-de-financament-emprenedors-autonoms-i-comercos560.php?recurs_id=560>

Generalitat de Catalunya - Programa Leader de Catalunya -[en línia]: Programa de desenvolupament rural 2007-2013. [consulta: juny de 2015]. Disponible a: <http://agricultura.gencat.cat/ca/ambits/desenvolupament-rural/programa-desenvolupament-rural/dar_programa_desenvolupament_rural_2007_2013/>

Generalitat de Catalunya - Agència per la competitivitat de l'empresa [en línia]: Ajuts i finançament 2015. [consulta: juny de 2015]. Disponible a:

<<http://accio.gencat.cat/cat/ajuts-financament/ajuts2015/index.jsp>>

Generalitat de Catalunya – Consorci de Comerç Artesania i Moda de Catalunya [en línia]: Subvencions 2015 per a empreses (Persones físiques i jurídiques del sector del comerç, serveis, artesanía i la moda). [consulta: juny de 2015]. Disponible a:

<<http://www.ccam.cat/ca/Cos/serveistramits:incentius:subvencions2015>>

Informació Fiscal

Adit3 - News [en línia]: ¿Cómo quedan los tramos del IRPF a partir de 2015?, 23 de juny de 2014. [consulta: juliol de 2015]. Disponible a:

<http://www.adit3.com/portal/noticias_dir/main_noticias.aspx?id=138>

Agència tributaria – Reforma renta 2015[en línia]. [consulta: juliol de 2015]. Disponible a:

<http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/La_Agencia_Tributaria/Campanas/_Campanas_/Impuesto_sobre_la_Renta_de_las_Personas_Fisicas__IRPF/_INFORMACION/Reforma_Renta_2015/Reforma_Renta_2015.shtml>

Ministerio de empleo de la Seguretat social - [en línia]: Trámites y gestiones. [consulta: juliol de 2015]. Disponible a: < [http://www.seg-](http://www.seg-social.es/Internet_1/Masinformacion/TramitesyGestiones/Altabajayvariaciond44113/index.htm)

[social.es/Internet_1/Masinformacion/TramitesyGestiones/Altabajayvariaciond44113/index.htm](http://www.seg-social.es/Internet_1/Masinformacion/TramitesyGestiones/Altabajayvariaciond44113/index.htm)>

Institucions

Concactiva - [en línia]. [consulta: maig de 2015]. Disponible a:

<<http://www.concactiva.cat/>>

Conca de Barberà – Denominació d'Origen - [en línia]. [consulta: maig de 2015].

Disponible a: <<http://www.doconcadebarbera.com/es>>

Consell Comarcal de la Conca de Barberà -[en línia]. [consulta: maig de 2015].

Disponible a: <<http://www.laconca.net/>>

Diputació de Tarragona -[en línia]. [consulta: 2015]. Disponible a: <<http://www.dipta.cat/>>

Indústria i petita i mitjana empresa -[en línia]. [consulta: abril de 2015]. Disponible a:

<<http://www.ipyme.org/>>

10. Glossari

10. Glossari

CMS: Sistema de Gestió de Continguts (Content Management System), és un programari de gestió de continguts, que permet elaborar-los, publicar-los i actualitzar-los. S'utilitza especialment per a gestionar pàgines web, ja siguin blogs o d'ús general.

CSS: Fulla d'estil en cascada (Cascading Style Sheets) és un llenguatge usat per definir i crear la presentació d'un document estructurat escrit en HTML. El Consorci W3C és l'encarregat de formular l'especificació de les fulles d'estil que serviran d'estàndard per als agents d'usuari o navegadors. La idea que es troba darrere del desenvolupament de CSS és separar l'estructura d'un document de la seva presentació.

E-commerce: (electronic commerce en anglès) traduït com comerç electrònic, consisteix en la compra i venda de productes o de serveis a través de mitjans electrònics, tals com a Internet i altres xarxes informàtiques.

HTML: Llenguatge de marcats d'hipertext ((HyperText Markup Language), és un estàndard que serveix de referència per a l'elaboració de pàgines web en les seves diferents versions, defineix una estructura bàsica i un codi (denominat codi HTML) per a la definició de contingut d'una pàgina web, com a text i contingut multimèdia. És un estàndard a càrrec de la W3C.

IMAP: Protocol d'accés a missatges d'internet (Internet Message Access Protocol), és un protocol d'aplicació que permet l'accés a missatges emmagatzemats en un servidor d'Internet.

Javascript (abreujat comunament JS): és un llenguatge de programació interpretat. Es defineix com orientat a objectes, basat en prototips, imperatiu, feblement tipat i dinàmic. S'utilitza principalment en la seva forma del costat del client, implementat com a part d'un navegador web permetent millores en la interfície d'usuari i pàgines web dinàmiques.

POP: Protocol d'Oficina Postal (Post Office Protocol), es tracta d'un protocol emprat pels clients de correu electrònic per rebre i descarregar els missatges que es troben allotjats en un servidor de tipus remot.

Proindivisa: és alguna cosa que està per repartir. Quan es té una participació sobre aquesta cosa es té una participació indivisa.

Scrum: (significa melé, en rugbi si un integrant de la melé falla tots cauen) és un model de referència que defineix un conjunt de pràctiques i rols, i que pot prendre's com a punt de partida per definir el procés de desenvolupament que s'executarà durant un projecte.

W3C: És una comunitat internacional on les organitzacions Membres, personal a temps complert i el públic en general treballen conjuntament per desenvolupar estàndards Web. Liderat per l'inventor de la Web Tim Berners-Lee i el Director Executiu (CEO) Jeffrey Jaffe, la missió del W3C és guiar la Web cap el seu màxim potencial.

Wearables: objectes o roba que ens podem col·locar al nostre cos i que es connecten a internet.

11. Annexos

ANNEX I

GUIA D'IDENTITAT DE NETCONCA



MANUAL D'IDENTITAT CORPORATIVA

La nostra marca és un actiu valuós. L'ús de la nostra marca, juntament amb les nostres directrius d'identitat, assegura una comunicació visual consistent transmetent el missatge desitjat.



CONTINGUTS

LOGOTIP	4
Logotip de la empresa	4
Variacions del logotip	5
Dimensions del logotip	6
Àrees protegides del logotip	7
Colors del logotip	8
Ús incorrecte del logotip	9
TIPOGRAFIA	10
Tipografia de comunicació	10
Tipografia per a canals electrònics	11
DOCUMENTACIÓ	12
Documents	12
Targetes de visita	13
Sobres	14

LOGOTIP DE LA EMPRESA

Aquest logotip és l'identificador visual de **netconca**. S'ha d'utilitzar en tots els documents digitals, de papereria i presentacions.

El logotip principal està compost pel símbol i el nom de l'empresa. El símbol es compon de les dos inicials agrupades en una forma el·líptica. El nom està escrit en lletres minúscules.

El símbol i el nom preferiblement s'usaran de forma conjunta, si bé està permès el seu ús de forma separada.

El logotip s'ha d'usar principalment en color.



VARIACIONS DEL LOGOTIP

La versió en escala de grisos només s'utilitza quan es requereix impressió en blanc i negre .

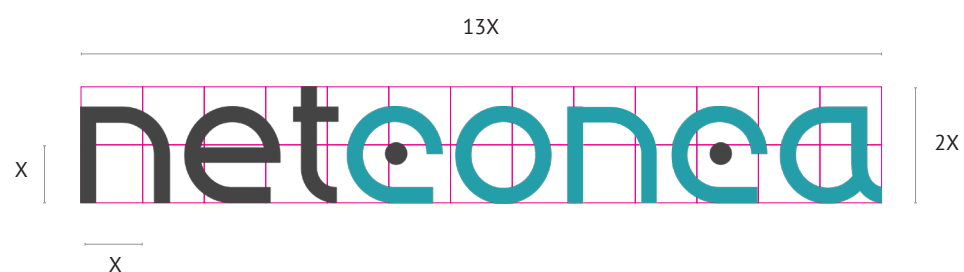
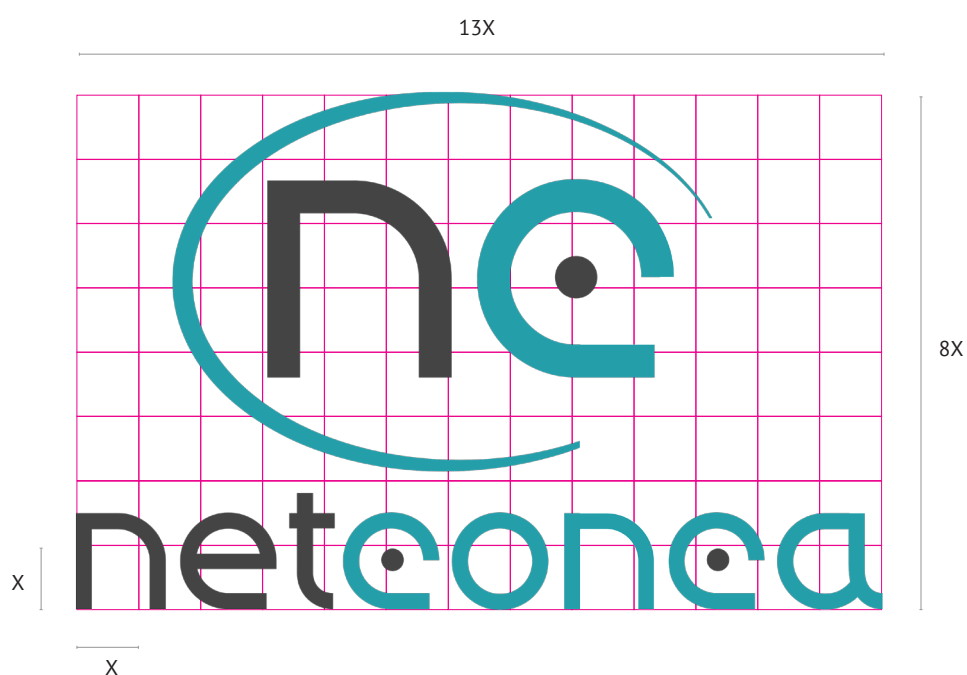
La versió en blanc i negre del logotip existeix, però només ha d'utilitzar-se en circumstàncies excepcionals.

Quan s'usin colors de fons, preferiblement s'usaran els colors corporatius com a fons amb els elements del logotip en blanc.



DIMENSIONS DEL LOGOTIP

Les proporcions, relacions espacials i la mida de tots els blocs s'han desenvolupat acuradament i no han de ser alterats, redibuixat, embellit o recreat de cap manera. Les mesures esmentades aquí són solament de referència.



ÀREES PROTEGIDES DEL LOGOTIP

Una part important del manteniment d'una presentació coherent de netconca és mantenir una zona lliure al voltant d'altres textos, gràfics o il·lustracions.

El logotip sempre ha d'encaixar en la zona de protecció, que no pot ser intervinguda per altres elements gràfics que podria dificultar la llegibilitat de la marca.

L'àrea de protecció del logotip es defineix d'acord amb el mòdul d'altura de la lletra "O"



Ample mínim logotip - 50 mm.
Per mides inferiors s'ha d'utilitzar la versió simplificada del logotip.

≥ 50 mm



COLORS DEL LOGOTIP

Els colors bàsics de netconca són turquesa, gris fosc i blanc

El turquesa és un potent color atrevit, que encarna la força i el dinamisme de la empresa i s'ha d'utilitzar sempre que es desitgi una vitalitat gràfica en la comunicació.

El color gris fosc és un color de suport fort que parla de la part innovadora de netconca.

PANTONE Solid Uncoated 326 U

C	100	R	0
M	0	G	162
Y	0	B	162
K	35		

PANTONE Solid Uncoated Neutral Black U

C	0	R	68
M	0	G	68
Y	0	B	68
K	73		

ÚS INCORRECTE DEL LOGOTIP

La presentació del logotip de netconca ha de ser monitoritzat i controlat amb molta cura. L'ús incorrecte pot soscavar el sistema d'identitat a través de missatges contradictoris i confusos.

Aquesta pàgina mostra una sèrie de presentacions incorrectes de logotip de netconca. Van des de la reproducció del logotip en si, a violacions d'espai lliure i gràfics addicionals.

Això no és una llista completa.

1. 
2. 
3. 
4. 
5. 
6. 

Exemples 1-6 il·lustren la reproducció incorrecta del logotip netconca.

1. La relació entre l'alçada i l'amplada de la insígnia no es pot canviar.
2. Els colors del logotip no es poden canviar.
3. El logotip no pot utilitzar-se amb fons intensos i complicats.
4. No es pot utilitzar una versió tridimensional.
5. La posició dels elements no pot canviar-se.
6. Els efectes espacials o de transformació no estan permesos.

TIPOGRAFIA DE COMUNICACIÓ

La tipografia i l'ús consistent dels tipus de lletra és un element clau per crear un aspecte coherent en totes les comunicacions .

L'única font que es pot utilitzar per a les comunicacions corporatives és la PT Sans.

PT Sans és una font sans serif, té un tacte precís, tècnica que coincideix amb la base tecnològica de la companyia. És ideal per als títols, encapçalats, informació tècnica i senyalització, així com per a textos més llargs, com ara informes, propostes i publicacions.

PT Sans Regular

Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii Jj
Kk Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr Ss Tt
Uu Vv Ww Xx Yy Zz
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
« » „ “ : ; ? ! @ # \$ % & * ()

PT Sans Bold

**Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii Jj
Kk Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr Ss Tt
Uu Vv Ww Xx Yy Zz
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
« » „ “ : ; ? ! @ # \$ % & * ()**

PT Sans Italic

*Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii Jj Kk
Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr Ss Tt Uu
Vv Ww Xx Yy Zz
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
« » „ “ : ; ? ! @ # \$ % & * ()*

PT Sans Bold Italic

***Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii Jj Kk
Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr Ss Tt Uu
Vv Ww Xx Yy Zz
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
« » „ “ : ; ? ! @ # \$ % & * ()***

TIPOGRAFIA PER A CANALS ELECTRÒNICS

PT Sans s'ha d'utilitzar com el tipus de lletra sans serif primària, però si per alguna raó no es pot obtenir, el tipus de lletra Arial és substituït. Similar a PT Sans, Arial ofereix un ambient contemporani amb la funció versàtil.

Arial Regular

Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii
Jj Kk Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr
Ss Tt Uu Vv Ww Xx Yy Zz
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
« » „ “ : ; ? ! @ # \$ % & * ()

Arial Bold

**Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii
Jj Kk Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr
Ss Tt Uu Vv Ww Xx Yy Zz
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
« » „ “ : ; ? ! @ # \$ % & * ()**

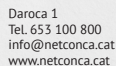
Arial Italic

*Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii
Jj Kk Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr
Ss Tt Uu Vv Ww Xx Yy Zz
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
« » „ “ : ; ? ! @ # \$ % & * ()*

Arial Bold Italic

***Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii
Jj Kk Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr
Ss Tt Uu Vv Ww Xx Yy Zz
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
« » „ “ : ; ? ! @ # \$ % & * ()***

Mida d'un formulari de document – 210 x 297 mm. (A4)
La informació de contacte de l'empresa està escrit en font PT Sans.
Mida de la informació de contacte – 9 pt.
Paper – Arctic Volume White 100 g/m².



Optat earis velis ea aut laut et, volendit, soluptae venducieni verum, od quaspedia prest odit ut equiat
esequos ma plaut voluptas min pratem fuga. Fugiam, con con nonsequ iatibus, as si cuptaturis raescim
aximincia veribus quae. Nem non resecto eum, coraturi ipeinda nimolen inenimusta sapic tessitis
earia consedi ipsua volupta erovit eveilitaest ut volorero que moloruptum dolorib usandis modistrunt
ra enda plandae qui reptassimus num fugitio es arum liquam dolupta tiissi temporum et accabor sitetur?

Ugitin pratur? Necto et, sit ut am, ut velliquodi arum que es modis voluptae quia ditia de quia corro
dolutpa sus dent,, offitur antibus et, ium aut ipsaperchit et occae culland isquamus ipiet asperiore sint
fugiatibus ea dolorro te mo des etur? Adi aspitatint omnis aliquibusda dolupidera dit inverit quibus.

Ur aut ullupta venihil itiatur rehenecus ut, volo omnisquas eum adisqui vitas etur? Qui ut ellic tempedia qui veni ut landa doluptaqueae. Um adite cor solorest aditatio magnam re porehen tiorem iunt.

Laborporum et restios que rerum cupictateme dolecti squidusam estio que none res dolore id que atquid erum qui nem aut dolut aut et ut que por sitatur autecea turectas debis dolorias re amus et incipit ul volut volupta sperepuda dia el imoluptatur aut restrum quam vel commoluptate illicil amenisia inulpa nobit que vendaeac eatisi temporeiur is ad magnis ma vel impersellit dolutpa essequiae nobis vent etus ma nimir nulpia quasim nam earum faccabo plorehent pe cus si si nonesse quibus.

Sint, voluptatus non eature nimolestrem, iduci deliqui del endesti usandandia volorum quam exerrunt occupata suntis pre et debitalia volupta quosus maiorrep turibero milit autat ad maio verspid molupat ab in eserore mpelit quis quis aut porestem. Alis rerupatiam ipicturn reri omnia veliquam sam dolupatur as es quo dolorro torendit quunda se liti diera consequi as sunt.

Atentament
Marta Comas

Pattie

TARGETES DE VISITA

Mida d'una targeta de visita – 85 x 55 mm.

La cara anterior té un fons blanc i l'altra cara de la targeta té un fons turquesa.

Text escrit en font PT Sans.

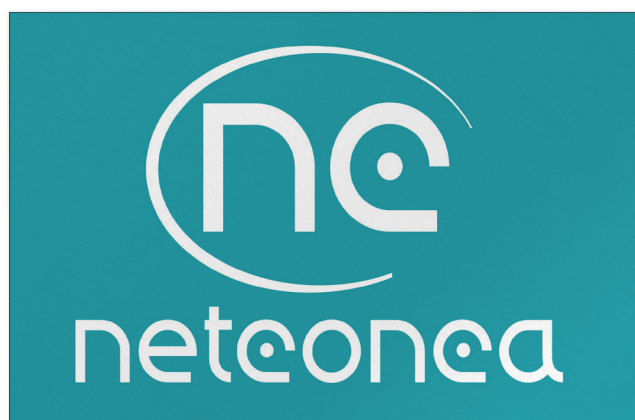
Mida del nom i el cognom és de 10 pt.

Mida de la informació de la posició i el contacte és de 7 pt.

Paper – Arctic Volume White 300 g/m².



Cara anterior



Cara posterior

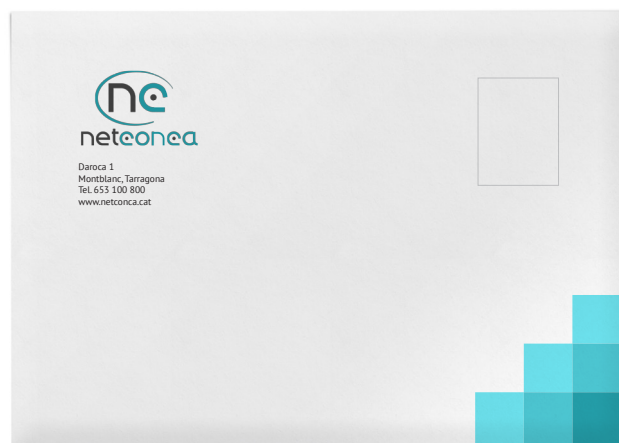
SOBRES

S'utilitzen sobres de format C4, C5 i C65

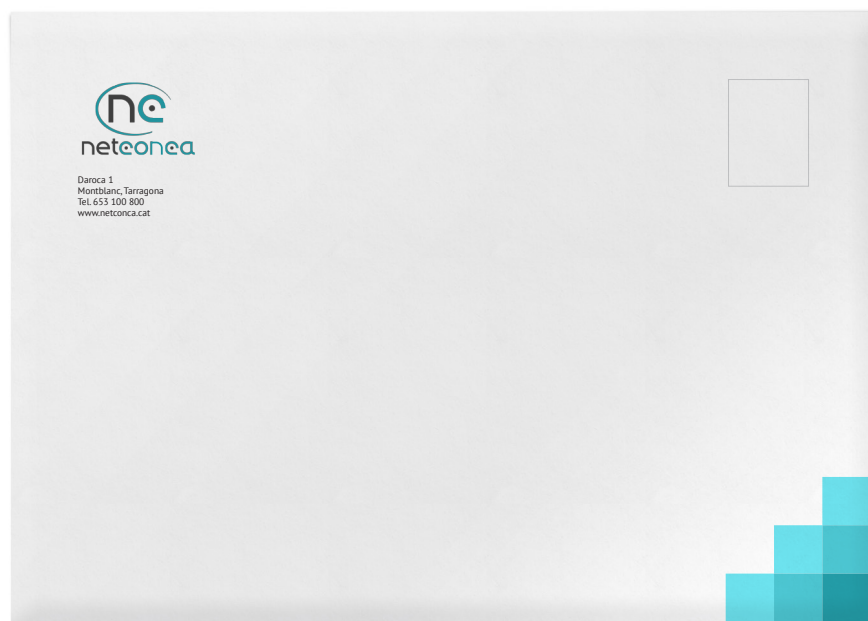
Paper – Arctic Volume White 100 g/m².

Informació de contacte de l'empresa està escrit en font PT Sans.

Mida de la informació de contacte – 10 pt.



Dimensió sobre
C4 – 229x324 mm
C5 – 162x229 mm
C65 – 114x229 mm





Daroca 1
Montblanc, Tarragona

Tel. 653 100 800
Fax. 977861989

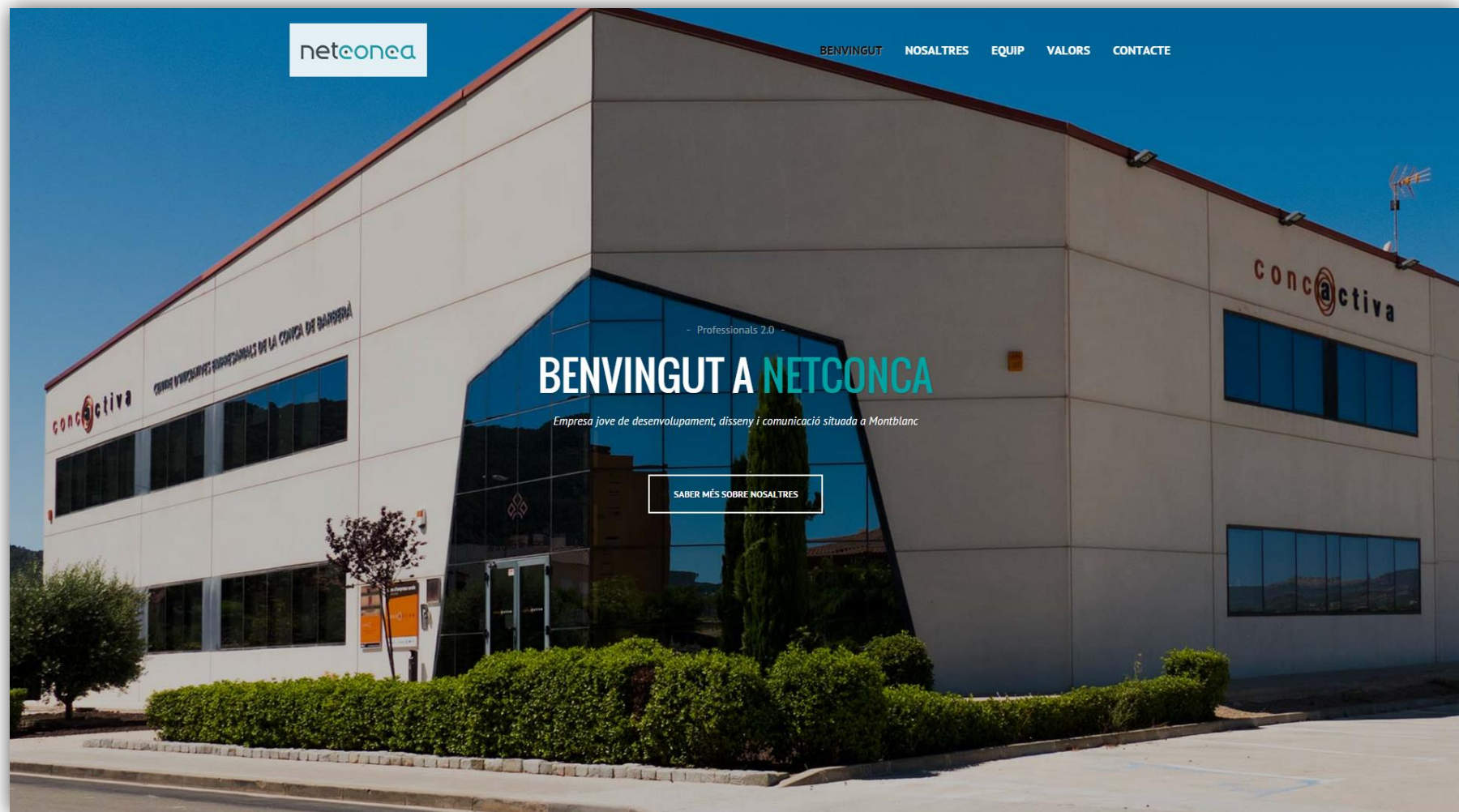
info@netconca.cat
www.netconca.cat


ANNEX II


WEB DE NETCONCA

ÍNDEX

Portada	pàg. 1
Nosaltres	pàg. 2
Equip.....	pàg. 3
Valors.....	pàg. 4
Contacte	pàg. 5




BENVINGUTNOSALTRESEQUIPVALORSCONTACTE



Som una empresa jove de desenvolupament, disseny i comunicació situada a Montblanc, Conca de Barberà, formada per professionals entusiastes amb molta experiència en el sector de la comunicació i les noves tecnologies


QUINS SERVEIS PROFESSIONALS OFERIM

Oferim solucions integrals adaptades a cada necessitat




Responsive Webs

La Web és el mirall de la teva empresa. Desenvolupem Webs professionals adaptades a tot tipus de dispositius i preparades per al futur.




Xarxes socials

La comunicació a través de les xarxes socials amb els teus potencials clients és un pilar fonamental que has de treballar i cuidar tots els dies.




Aplicacions Mòbil

L'ús de dispositius mòbils s'ha incrementat considerablement, sent una via perfecta d'interacció amb els teus clients oferint un valor afegit.




Imatge corporativa

La teva marca és un actiu valuós. L'ús de la marca, juntament amb les directrius d'identitat, assegura una comunicació visual consistent transmetent el missatge desitjat.




SEO & SEM

El posicionament en els cercadors així com el marketing online en els diferents mitjans digitals són fonamentals per assegurar-se una bona posició al mercat i atreure a nous clients.




Usabilitat i accessibilitat

De poc serveix disposar de portals digitals si aquests no són senzills i amigables per als usuaris, és indispensable facilitar la navegació així com no posar barreres a cap tipus d'usuari.

BENVINGUTNOSALTRESEQUIPVALORSCONTACTE


QUI HO FEM POSSIBLE


Un equip de professionals entusiastes



MARTA COMAS


Dissenyadora avantguardista i
maquetadora Web HTML5 responsive






AITOR VILLAR


Destacat desenvolupador multimèdia
i programador Web Frontend Interactive





ERIC TORRES

Community Manager, xarxes 2.0 i
comunicació audiovisual



QUE ENS DIFERENCIA DE LA RESTA

Hi ha moltes raons perquè confiïs en nosaltres

01. PROXIMITAT

La nostra filosofia es basa en un tracte personal i de proximitat al client

02. EXCEL·LÈNCIA

Sent els proveïdors NTIC capdavaners de la Conca de Barberà

03. SERVEI INTEGRAL

Oferint una solució integral a mida de les necessitats

04. ESTÀNDARDS

Treballant sota les recomanacions i estàndards de la indústria

neteonea

BENVINGUT

NOSALTRES

EQUIP

VALORS

CONTACTE

CONTACTA AMB NOSALTRES


Escriu-nos sense por, et respondrem en breu

E-mail

Nom

Missatge

ENVIAR CONSULTA



5

